جامعة الجزائر

معهد العلوم الاقتصادية

تشكل أسعار المنتجات الفلاحية
حالة اللحوم الحمراء في الجزائر

رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية

فرع : الاقتصاديات الكمية

اعداد :

عمر شعبان

تحت اشراف :

سليمان بدراني

أستاذ مبرز (م.ع.ا.)

جامعة الجزائر

السنة الجامعية : 1988 ـ 1989

كلمة شكر وتقدير

يسعدني وأنا أنهي هذا العمل المتواضع أن أتوجه بالشكر الجزيل الى الاستاذ المشرف . بدراتي سليمان الذى لم يبخل علي بتوجيهاته القيمة كما أنني أشكر كل من قدم لي يد المساعدة من قريب أو بعيد لانجاز هذه الرسالة .

مقدمـــة عامـــة :

يعد موضوع تشكل أسعار المنتجات الفلاحية من أهم الموضوعات التي يجري النقاش حولها من طرف الاقتصاديين المهتمين بالاقتصاد الريفي، لما تكتسيه الأسعار على كل المستويات من أهمية خاصة في توجيه النشاط الاقتصادي.

ويمكن رد هذه الأهمية الى الدور الذي تلعبه الأسعار كأداة قوية لتوجيه موارد الدولة نحو الاستخدامات المثلى، وكذا التحكم في الاستهلاك عن طريق السياسة السعرية.

واذا كانت عملية تشكل الأسعار وتطورها تطرح في كل القطاعات فان قطاع الفلاحة لا يخرج عن هذه القاعدة وذلك باعتبار أن الزراعة اليوم تستمد أهميتها من خلال ظهورها كمصدر للغذاء خاصة في عصرنا الحاضر الذي يتميز باستعمال المواد الغذائية كوسيلة للمساومة، ولفرض الرأي على البلدان المستضعفة التي تعاني من نقص انتاجها الغذائي.

ان الأرض ثروة دائمة ومصدرا للخيرات اذ أحسن استغلالها وهو ما أدى بالفيزيوقراط الى اعتبارها الموضوع الوحيد للنشاط الاقتصادي المنتج.

ان السياسة السعرية في هذا القطاع لم تجد بوضوح بعد الطريق السليم، سواء تعلق الأمر بأسعار المدخلات أو بأسعار المخرجات، سيما في الآونة الأخيرة

حيث قلت نسبة الدعم لأسعار بعض عناصر الأنتاج الفلاحية كالعتاد الفلاحي مثلا ، بعد ما كانت هذه العناصر قد شهدت تثبيتا لأسعارها لمدة طويلة .

أن عدم الوضوح هذه في السياسة السعرية فيما يتعلق بالقطاع الفلاحي الى جانب عوامل أخرى مثل عدم اعطاء العناية التي تستحقها الفلاحة في توزيع الأستثمارات في المخططات الأولى للتنمية انعكس في اعتقادنا على تطور الانتاج الفلاحي من ناحية الكم والنوعية ، وهذا ما جعل الجزائر في تبعية غذائية خاصة في مجال الحبوب والخضر الجافة واللحوم الحمراء وهي المادة التي سوف تنال جانبا من تحليلنا فيما يتعلق بتشكل أسعارها .

أن المتتبع لسياسة التسعير للمنتجات الفلاحية نباتية كانت أو حيوانية ، يستطيع أن يرصد والى غاية 1982 . عدة أنظمة سعرية يمكن تصنيفها الى نظامين أساسين حسب طبيعة وأهمية المنتوج بالنسبة للمستهلك .

1) نظام الأسعار المحددة مركزيا ، أو مايسمى بسعر مرسوم ، وهو سعر تحدده الدولة بواسطة مرسوم ويخضع هذا التحديد الى اعتبارات اقتصادية واجتماعية تراعي مستوى المعيشة المتحقق وتطور الدخول وتدعيم القوة الشرائية للمواطن .

2) نظام الأسعار المراقبة : والتي تتحدد في السوق ضمن اطار المراقبة لكن يمكن القول دون تأخير أن جهاز المراقبة هذا يفتقر الى الفعالية لعدة أسباب ، فنية وتنظيمية وأقتصادية وأجتماعية .. الخ .

ويمس هذا النظام كل المنتجات التي لاتدخل ضمن قائمة المنتجات الأستراتيجية أو ذات الأستهلاك الواسع .

وتدخل مادة اللحوم الحمراء من ناحية تحديد سعرها ضمن هذا النظام .

ان هذين النظامين لتحديد الأسعار كانا يفتقران الى التحديد العلمي بناء على تحليل مختلف مراحل العملية الأنتاجية ، وبالتالي فلا تكاد تظهر العلاقة بين التكلفة الحقيقية التي يتحملها المنتج وبين سعر الأستهلاك ، فالهوامش الربحية تشكل نسبة عالية بالنسبة لسعر الانتاج ، فقد تصل في بعض الأحيان . بالنسبة لكثير من المنتجات الفلاحية الى 200 ٪ أو 300٪ بعد أن أخضع نظام الأسعار الثاني الى قوانين العرض والطلب ابتداء من سنة 1982 ، حيث أصبح التحكم في الأسعار الفلاحية والعمل على تثبيتها أمرا من الصعوبة بمكان ، فالقطاع الفلاحي عرف بعد هذا التاريخ حرية أكبر في تحديد السعر ابتداء من المنبع ، بانتشار ظاهرة البيع قبل النضج ، وهذا ماسمح للوسطاء بالتدخل وتحقيق أرباح كبيرة على حساب كل المنتج والمستهلك .

وشمل تدخل الوسطاء معظم الانتاج الفلاحي ، بما فيه انتاج اللحوم حيث

تكاثر عدد تجار الجملة في هذا المجال وأصبحوا يشكلون حلقة قوية بين المربي وتاجر التجزئة ..

وهو ما جعل سعر اللحم الأحمر يتطور في السنوات الأخيرة تطورا يثير بعض القلق حيث أصبحت هذه المادة تعد من السلع البعيدة المنال بالنسبة لذوي الدخول المحدودة .

فسعر الكلغ من اللحم اليوم يشكل أكثر من 10 % من الحد الأدنى المضمون للأجر .

فما هي الأسباب الكامنة وراء هذا التطور السريع في أسعار اللحوم الحمراء الذي شهدته السنوات الأخيرة ؟

هل سببه قلة في الانتاج أم زيادة في الطلب بسبب ارتفاع مستوى المعيشة الذي شهدته البلاد بعد تطور ملحوظ في دخول بعض الفئات الاجتماعية ، أم أن هناك عوامل تتداخل وتتضافر لتجعل سعر هذه المادة الغذائية الضرورية في ارتفاع مستمر ، ومن يا ترى يستفيد من هذا الارتفاع في سعر اللحم ، هل هو المنتج أو المربي أم الجزار أم الوسطاء بينهما على اختلاف طبيعتهم وتعددهم .

ان الفارق الكبير بين سعر التكلفة وسعر البيع للمستهلك لمادة اللحم الأحمر ، ومحاولة البحث عن كيفية توزيع هذا الفائض الاقتصادي بين مختلف المتدخلين في انتاج هذه المادة وتوزيعها وتسويقها الى استهلاكها

هو موضوع بحثنا المتواضع ، وبهدف الوصول الى النتائج المنتظرة سيكون بحثنا نظريا وميدانيا . حيث سوف نحاول تتبع شبكة اللحوم الحمراء من انتاجها الى أستهلاكها مرورا بتوزيعها وتسويقها عبر مختلف المراحل ، فيبدأ عملنا من أستجواب عينة من المربين للأغنام والأبقار عن ظروف ممارسة نشاطهم المتمثل في تربية الحيوانات وعن الأسعار التي يتخلون بها عن انتاجهم لتجارة الجملة الذين يعيدون بيعها أو بعد ذبحها لوحدات التسمين التابعة لوزارة الفلاحة والصيد البحري ، حيث تعد هذه الوحدات مراكز عبور يتم فيها تسمين الحيوانات قبل التخلي عنها مذبوحة الى الوحدات المكلفة بتسويقها ( ) .

تلك المنهجية التي سوف تتبع لدراسة هذا الموضوع الحساس بعد التطرق الى جانب نظري يتضمن تطور نظرية الأسعار عبر المدارس المختلفة وكذا التعرف على عملية تشكل الأسعار الفلاحية عن طريق التعرف على مميزات الأسواق الفلاحية .

وعليه فموضوعنا يتضمن ثلاثة أبواب ، تعرضنا في الباب الأول من خلال 3 فصول الى تطور نظرية القيمة والسعر عبر المدارس الأقتصادية ، أما الباب الثاني خصصناه الى محاولة التعرف على ، ميكانيزمات الأسواق الفلاحية ، ومميزاتها ، حيث قسمنا هذا الباب الى خمسة فصول .

وأخيرا الباب الثالث ، وأفردناه لمحاولة التعرف على طريقة تشكل أسعار اللحوم الحمراء في الجزائر والعوامل المحددة لذلك وخرجنا بخاتمة تتضمن بعض النتائج

والاقتراحات من أجل التحكم أكثر في أسعار اللحوم الحمراء في الجزائر .

لقد أردنا من خلال هذه الدراسة المتواضعة التطرق الى وسيلة هامة من وسائل السياسة الاقتصادية الا وهي السياسة السعرية في القطاع الفلاحي الذي يعد استراتيجيا بالنسبة لمستقبل البلاد . أن ماكتب حتى الآن في هذا الموضوع يعد قليلا سيما باللغة الوطنية ،فأتمنى أن أكون قد وفقت فيما هدفنا اليه .

البـــــــاب الأول

تطـور نظرية القيمة والسعر في الفكر الاقتصــادي

الفصـــــــــــل الأول

القيمة والسعر في الفكر الاقتصادي التقليدي

تـوطئـــــة

ان طرح طريقة تشكل الأسعار يقودنا بادئ ذي بدء الى التعرف على هذا التشكيل عبر تاريخ الفكر الاقتصادي من خلال استعراض شيء من الاختصار المدارس الفكرية الاقتصادية ومن هذه المدارس نذكر المدرسة التقليدية بزعامة آدم سميث ودافيد ريكارد ومالتس ثم نتعرض الى تشكل الأسعار عند مفكري المدرسة الماركسية وسوف نقتصر عن ذكر زعيمها ماركس فقط ،ثم نتعرف على طريقة تكوين الأسعار في المدرسة الحديثة بذكر أهم المفكرين امثال ستانلي جيفونز وكارل منجر وليون فالراس الى أن نصل الى المدرسة الحديثة في طريقة تشكل الأسعـار .

أن الكلام عن السعر وطريقة تكونه يدفعنا الى التعرف على القيمة باعتبار أن القيمة ظاهرة سابقة للسعر ،وبعبارة أخرى يعد السعر شكلا من أشكال القيمـــة .

وعليه فالكلام عن السعر يحتم علينا القاء الضوء على نظرية القيمة وتطورها عند المدارس السالفة الذكر .

يظهر أن مفكري المدرسة التقليدية وجدوا صعوبات في تفسير ظاهرة ظاهرة القيمة (قيمة السلعة) ، فعلى ماذا تعتمد قيمة السلعة وما هو مصدرها وكيف يمكن تفسير ظاهرة القيمة وسببها ؟ ومتى نقول أن لهذه السلعة قيمة كبيرة ولذلك الشيء قيمة صغيرة . فما هو المقياس المستخدم في هذا التحديد لقيم الأشياء ؟

أن الاجابة على هذه الأسئلة يدفعنا الى محاولة التعرف على نظرية القيمة عند أهم زعماء المدرسة التقليدية ولنبدأ بالاقتصادي الكبير الذي يعتبره الأقتصاديون آب الاقتصاد السياسي الا وهو آدم سميث .

المبحث الأول :

1 . 1 نظرية القيمة عند آدم سميث .

يتعرض آدم سميث في كتابه " ثروة الأمم " الى القيمة ويفرق بين نوعين من القيمة . فهناك القيمة الاستعمالية للشيء وهناك قيمته التبادلية . واذا كان النوع الأول من القيمة يخضع لاعتبارات شخصية سببها صلاحية السلعة التي ينوي الفرد الحصول عليها فان النوع الثاني من القيمة يخضع لاعتبارات موضوعية اذ أن القيمة التبادلية تتحدد في السوق وهذا التحديد قد يتجاوز الأعتبارات الذاتية والنظرة الشخصية للسلعة .

أما من حيث العلاقة بين النوعين فيرى آدم سميث بأن القيمة الاستعمالية قد

تختلف عن القيمة التبادلية ،فقد تكون للسلعة قيمة استعمالية كبيرة جدا تصل الى درجة ضرورتها المطلقة للحياة مثل الماء والهواء ولكن قيمتها التبادلية تصل الى درجة من الصغر بحيث يمكن اهمالها .

وبالعكس فهناك سلع ذات قيمة استعمالية تافهة في حين أن قيمتها التبادلية كبيرة مثل الجواهر والحلي .

ان هذا الأختلاف في القيمة التبادلية والقيمة الاستعمالية بالنسبة للسلعة الواحدة جعل آدم سميث يقرر أن منفعة السلعة لا يمكن أن تعكس قيمتها ، كما أن قيمة السلعة لا تعبر عن المنفعة التي تستمد منها .

وبذلك نجد أن آدم سميث يخرج منذ البداية عن النظرية الفرنسية في تفسير القيمة على أساس المنفعة والتي يتزعمها كوندياك ، ويختلف مع مالتس رغم كونه من نفس المدرسة باعتبار أن هذا الأخير ينطلق من المنفعة لتفسير القيمة كما سيأتي معنا ، أن عجز آدم سميث عن ايجاد سبب في تفسير قيمة الماء الكبيرة في الاستعمال وقيمته المنخفضة جدا في التبادل جعله يبحث عن تفسير للقيمة خارج اطار المنفعة .

وقد اهتدى إلى " العمل " وتفقه الانتاج لتفسير القيمة . وتتلخص نظرته الى العمل كمصدر للقيمة فيما يلي :-

يرى آدم سميث أن العمل هو السلعة الوحيدة التي تصلح كمقياس للقيمة ، حيث أن هذه السلعة لاتتغير قيمتها عبر الأزمنة والأمكنة المختلفة . فساعة العمل من

العمل الآن تعادل نفس الساعة من العمل بعد فترة معينة وذلك بخلاف السلع الأخرى التي تخضع لتقلبات وتغييرات مستمرة في قيمتها .

فالعمل هو المقياس الوحيد والنهائي الذي بموجبه تبادل قيم السلع في السوق .

وبهذا أعتقد آدم سميث أنه أوجد قاعدة للتعامل واجراء عملية المبادلة عن طريق تحديد قيم السلع بكمية العمل الذي تبادل به السلعة .

ومعنى ذلك أن كمية العمل الذي تبادل به السلعة توفر على الشخص الحائز على هذه السلعة جهدا وعناء وتجعله في وضع يمكنه من إجراء عملية المبادلة .

فاذا كانت لدينا سلعتان أ ، ب ، الوحدة من السلعة أ تبادل بـ 10 ساعات عمل ، والوحدة من السلعة ب تبادل بـ 5 ساعات عمل ، تكون نسبة التبادل بين السلعتين وفقا لنظرية العمل الذي تبادل به السلعة كالتالي :-

. وحدة من أ = 2 وحدة من ب .

واذا افترضنا أن ظروف الانتاج للسلعة أ قد تغيرت وأصبح انتاجها يتطلب جهدا وعناء أكبر بحيث أن الوحدة من هذه السلعة أصبحت تبادل بـ 15 ساعة عمل .

أما ظروف انتاج السلعة ب فلم تتغير ، فان نسبة التبادل تؤول الى :-

وحدة من أ = 3 وحدات من ب .

مجال تطبيق نظرية العمل الذي تبادل به السلعة :

يحاول آدم سميث أن يعود بنا الى المجتمعات الفطرية لتطبيق نظريته في القيمة ذلك لأنه يفترض أن المجتمعات الفطرية لا يتوفر فيها الا عنصر انتاج وحيد هو العمل وعليه فان هذا الأخير يعتبر الوسيلة الوحيدة للحصول على السلعة .

ولكن بتقدم المجتمعات لم يعد العمل هو عنصر الانتاج الوحيد بل تعددت هذه العناصر ، وبتعددها أصبحت تدخل كلها في تحديد قيم السلع ومن ثم مبادلتها مع بعضها البعض .

ان الاعتماد على العمل كمقياس للقيمة التبادلية لا يخلو من صعوبات جمة ، ولعل نظرة متمعنة قليلا توحي صعوبة مقارنة كميتين مختلفتين من العمل ، فمعيار الوقت لا يكفي لاجراء المقارنة بين كميات العمل المختلفة ، ذلك لأن الأعمال غير متجانسة ، ولا تخضع لنفس الظروف ، وكما يؤكد سميث نفسه فان ساعة من العمل الشاق يمكن أن تعادل في كميتها ساعتين (2) من العمل السهل ، أو أنه يمكن أن تكون ساعتان كافيتين لتدريب رجل على مهنة تطلبت 10 ساعات من العمل العادي من أجل التحكم فيها .

وحتى لو اقتصرنا على عنصر العمل كمحدد وحيد للقيمة فانه تطرح ولا شك مشكلة اختلاف الأعمال وعدم تجانسها ، فهناك العمل الشاق والعمل الهين ، وهناك العمل العادي والعمل الماهر ، وعمل يحتاج الى مخاطرة ... الخ من الأعمال .

فكيف يمكن أن نقارن بين قيم السلع ومبادلتها على أساس هذه الأعمال المختلفة ، فنحن لا نملك مقياسا دقيقا لتحويل هذه الأعمال الى بعضها البعض .

وخروجا من هذا المأزق يقدم سميث حلولا لاجراء المقارنة بين الأنواع المختلفة من الأعمال عن طريق المساومة في السوق ، فلا شك أن العمل الماهر يعد نادرا نوعا ما ومن ثم فله قيمة أكبر ، بعبارة أخرى له سعر أكبر ، وعن طريق مقارنة أثمان الأعمال المختلفة يمكن اجراء عملية تحويل نوع من العمل الى نوع آخر . وبذلك تزول مشكلة عدم تجانس الأعمال التي كانت قد أثيرت من قبل .

وهكذا نرى سميث يلجأ الى السوق لتحديد العلاقة التبادلية بين الأعمال ، أن نظرة آدم سميث الى العمل كمقياس للثروة تعد نظرة لا يختلف اثنان في صحتها ، ولكن اعتبار أن العمل الذي تبادل به السلعة كمقياس للقيمة لا يعني أن سميث أوجد تفسيرا للقيمة .

اذ أن العمل كمقياس شيء والعمل كسبب لتفسير القيمة شيء آخر فهناك عوامل أخرى تتدخل في تفسير القيمة غير العمل ، وهو ما دعا آدم سميث الى البحث عن تفسير للقيمة عن طريق ارجاعها الى نفقة الانتاج .

1 . 1 . 1 . محاولة تفسير القيمة عن طريق نفقة الانتاج :

أنه بتقدم المجتمعات لم يعد العمل هو عنصر الانتاج الوحيد الذي يدخل في العملية الانتاجية من أجل خلق السلع ، بل هناك عناصر انتاج أخرى تأتي لتدعم هذا العنصر ولتمتزج معه من أجل خلق كمية أكبر من السلع .

ولعل أهم عناصر الأنتاج هذه عنصر رأس المال المتمثل في أدوات العمل التي يستخدمها الانسان امتدادا لقواه الطبيعية بهدف زيادة الانتاج .

وبتقدم المجتمعات أكثر فأكثر أصبح تراكم رأس المال ضروريا جدا للتوسع في الانتاج بل ذا فعالية كبيرة ، ومن هنا جاءت ضرورة مكافأته على مساهمته في العملية الانتاجية .

وهكذا لم يعد ناتج عملية الانتاج يؤول كله الى عنصر العمل بل أصبح جزء من الناتج يعوض عنصر رأس المال نظيرا شتراكه في عملية الانتاج .

ان ادخال عنصر رأس المال يعني التضحية والحرمان في الوقت الحاضر بجزء من الدخل من أجل توسيع الطاقة الانتاجية في المستقبل ، وهو مايعرف بعملية الاستثمار ولذلك ينبغي أن ينال هذا العنصر تعويضا نتيجة هذه التضحية ، وهذا الحرمان ، ويمكن أن نذهب الى أكثر من ذلك عندما نقول أنه في كثير من الأحيان لا تقتصر عملية الانتاج على استخدام عنصري الانتاج العمل ورأس المال فقط ، بل يدخل عنصر الأرض في هذه العملية ، ومادام هذا العنصر محدودا أي نادرا فلا بد أن ينال جزء من قيمة السلعة التي أنتجت ، وهكذا فقيمة السلعة التي تخلق عند طريق مزج هذه العناصر مع بعضها البعض وبنسب معينة تتضمن مكافأة لكل هذه العناصر ، فجزء من قيمة السلعة يعوض العمل ويطلق عليه الأجر ، والجزء الثاني يعوض رأس المال نتيجة التضحية والمخاطرة ويطلق عليه الربح ، والجزء الثالث من قيمة السلعة يعوض عنصر الأرض نتيجة استخدام هذا العنصر لانتاج السلعة وهذا لتعويض الفرصة الضائعة فيما

لو أستخدمت هذه الأرض في مجالات انتاجية أخرى ، ويطلق على الجزء من القيمة الذي يكافئ عنصر الأرض بالريع .

بناء عليه يمكن القول أن قيمة السلعة المنتجة تتحدد عند التداول بناء على ما تضمنته من كميات من عناصر الانتاج الثلاثة المذكورة (العمل - رأس المال - الأرض) .

فأثمان هذه العناصر هي التي تحدد قيمة السلعة ، فعند ارتفاع ثمن عنصر من عناصر الانتاج هذه ، أو ارتفاع اثمانها كلها ، فلا شك أن السلعة تصبح ذات قيمة كبيرة . وعند استخدام عناصر انتاج ذات اثمان منخفضة فان قيمة السلعة المنتجة باستعمال هذه العناصر تكون صغيرة . ولعل سؤالاً مهماً يطرح هنا :

اذا كانت أثمان عناصر الانتاج تحدد قيمة السلعة ، فكيف تتحدد هذه الاثمان نفسها ؟ هنا يدخل سميث فكرة المعدل الطبيعي للأجر والمعدل الطبيعي للربح وللريع أيضاً . ويقول بأنه تنشأ في كل مجتمع من المجتمعات معدلات لهذه العناصر الانتاجية وتصبح معروفة بناء على ظروف واعتبارات تتعلق بمستوى المعيشة وبندرة وتوفر هذه العناصر ، هذه المعدلات تكون طبيعية بمعنى ملائمتها لظروف المجتمع وتعكس الاهمية التي يوليها هذا المجتمع لهذا العنصر أو ذاك .

وتختلف هذه المعدلات من مرحلة الى أخرى تبعاً لتطور المجتمع ولرخائه أو لفقره .

ان قيمة السلعة على هذا الأساس تتحدد بناء على ما دفع لعناصر الانتاج من أجل اشتراكها في العملية الانتاجية وذلك عند المعدلات الطبيعية لهذه العناصر ،

وما دفع لهذه العناصر هو مايعرف بنفقة الانتاج .

ان محاولة تفسير القيمة عن طريق نفقة الانتاج ، وان كان خطوة في الطريق الصحيح الا أن نفقة الانتاج لا يمكن الاعتماد عليها دائما في تفسير قيم السلع .

فالسلع التي يصعب اعادة انتاجها ، وكذلك التحف والآثار التاريخية ، لهـــا قيمة كبيرة جدا تفوق مرات كثيرة مادفع ثمنا لعناصر الانتاج التي ساهمت فـــي انتاجها ، ثم أن ظروف السوق ومدى توفر السلعة أو ندرتها تلعب دورا كبيرا فـــي تحديد قيم السلع خاصة عندما يتعلق الأمر بسلع غير قابلة للتخزين لمدة طويلة ، كالمنتجات الفلاحية مثلا وهو مايجعلنا نؤكد منذ الآن على أن عامل نفقة الانتاج في تحديد قيمة السلعة في المدى القصير ضعيف الأثر وتمقس الأهمية في هذا التحديد الى قوى العرض والطلب في السوق ، وذلك ما سوف سنبينه عند تناولنا لتشكـــل أسعـار المنتجـات الفلاحيـة .

٢٩٦٥٩٣

112 . القيمـة والسعـر .

لا شك أن كلمة "القيمة" تعني شيئا مجردا وتعبر عن أهمية الشيء وصلاحيته وقيمـة الشيء تبدو فيها كثير من الذاتية في التقديـر .

وحتى نخرج من هذا التجريد الى تعبير ملموس عن القيمة بحيث يمكن اعطاء وحدات قياسية لهذه القيمة فنصبح بصدد السعر أو الثمن ، فيعد سهلا ويسيرا القول أن وحدة من سلعة ما تعادل 4 دينارات على القول أن هذه الوحدة قيمتها كذا وحدة عمــل أو أنها تعادل 4 وحدات من سلعة أخرى بناء على كمية العمل الـتي بذلت فــي وحدات هذه السلع ، فالطريقة الثانية تصعب أكثر عندما تتعدد المبادلات وتكثر السلــع

في السوق مما يعقد عملية التبادل ، فالنقود جاءت لتسهيل التداول عن طريق قياس جميع قيم السلع بوحدات نقدية معروفة ، وهو ما ندعوه بعملية التسعير .

فالسعر هو التعبير النقدي للقيمة بغض النظر عن طبيعة هذه النقود ، سواء كانت على شكل سلع في الماضي أو على شكلها الحالي من نقود معدنية وورقية وخطية . بحيث لم تعد لها قيمة ذاتية نظرا لانخفاض أو حتى انعدام نسبة المعدن النفيس فيها ، بل تستمد قيمتها من القبول العام الذي تفرضه الدولة وما دمنا استطعنا التخلص من القيمة كشيء مجرد الى التعبير عنه بوحدات نقدية . أو بعبارة أخرى استطعنا أن نتحول من القيمة الى السعر ، فان الاهتمام الآن ينصب حول الاسعار وأنواعها والعلاقة بين هذه الأنواع . وهو ما سوف نبحثه في اطار المدرسة التقليدية وعند زعيمها آدم سميث داثما .

3.1.1 السعر الحقيقي والسعر الاسمي عند آدم سميث :

ان الثمن الحقيقي للسلعة عند آدم سميث يتجسد في الجهد والعناء الذي تكلفه هذه السلعة للحصول عليها ، ومن ثم تجعل الشخص الذي أنتجها في وضعية تمكنه من الحصول على سلعة تتضمن كمية من العمل مساوية لكمية العمل المحتواة في سلعته أي تجعله في وضعية القادر على طلب سلع أخرى من أفراد آخرين .

أما كمية النقود التي يدفعها الشخص للحصول على سلعة ما فهذه النقود تعادل تلك الكمية من العمل التي تجسدت في السلعة . وما دامت النقود تخضع لتغيرات وتقلبات كبيرة من فترة الى أخرى فلا يمكن الاعتماد عليها في تقييم السلع ، عند آدم سميث .

فالنقود التي تدفع مقابل سلعة تمثل ثمنها الاسمي " العمل الذي لا يتغير في قيمته في كل الأزمنة والأمكنة هو المقياس الوحيد والنهائي الذي يصلح لمقارنة وتقييم كل السلع فهو ثمنها الحقيقي وما النقود الا ثمنها الأسمي ، " (1)

والعمل هو نفسه يعد سلعة ، وثمن هذه السلعة الحقيقي هو كمية السلع الضرورية لكي تحفظ القدرة على العمل وتعوض الجهود المبذول في انتاج السلع ، فالعمل اللازم لأنتاج هذه السلع الضرورية لتجديد القدرة على العمل وضمان استمرار ، هو الثمن الحقيقي لسلعة العمل التي يملكها العامل أو الفلاح أما الثمن الأسمي لهذه

1) - A.Smith : Recherches sur la nature et les causes de la riches[se des] nations P.65 Idées Gallimard France 1979

"السلعة ("العمل) فهو كمية النقود التي تدفع مقابل الجهد والعناء ، وهو ما يسمى بأجرة العامل .

وهنا يمكن القول أن الذي يهم العامل ليس الثمن الاسمي لعمله لأن هذا الثمن يتغير من فترة الى أخرى ، بل في الثمن الحقيقي تكمن المكافأة والتعويض الحقيقي ، لأن قيمة الثمن الحقيقي لا تتغير ، أما الثمن الاسمي الذي يظهر في صورة نقود مدفوعة للعامل ، فان قيمة هذه النقود من ذهب وفضة في تغير مستمر وعادة في اتجاه الانخفاض وليس الارتفاع ، من وجهة نظر القوة الشرائية لها .

ان قيمة النقود كما يراها سميث تخضع لنوعين من التغيرات .

أولا : يمكن للنقود أن تنخفض في قيمتها عندما تقرر الدولة مثلا التقليل أو انقاص نسبة المعدن الخالص في وحدة النقود .

ثانيا : يمكن لقيمة النقود أن تتجه الى الانخفاض بسبب الاكتشافات في المعادن كالذهب والفضة أو بسبب تطوير طرق استخراج هذه المعادن ، فتصبح عملية الحصول عليها غير شاقة ولا تتطلب مجهودات كبيرة ، ومن هنا فان قيمتها تنخفض حسب مقوله الجهد والعناء في تحديد قيمة السلع ، ان تغير قيمة النقود واتجاهها في أغلب الأحيان نحو الانخفاض هو الذي دعا آدم سميث الى تأكيد أن الريع يجب أن لا يحدد بمبلغ ثابت من النقود بل يجب أن يخضع هذا المبلغ الى اضافات مستمرة لتعويض التدهور في قيمة النقد .

ان العمل يصلح لمقارنة قيمة السلع مع بعضها البعض ، ومن فترة الى أخرى وذلك بخلاف السلع الأخرى التي استعملت في قياس القيمة ومقارنتها ، اذ أن هذه السلع تتميز بعدم ثبات قيمتها وتغيرها المستمر تبعا لظروف انتاجها أو الطلب عليها وعرضها في السوق .

واذا كانت بعض الغلال قد استعملت في قياس القيمة وتقديرها مثل سلعة القمح ، فان هذه السلعة لم تحتفظ بهذا الدور لمدة طويلة بسبب التقلبات في القيمة الخاصة بهذه السلعة .

غير أن آدم سميث يرى أن القمح يمكن أن يكون أفضل مقياس من النقود عندما نكون بصدد مقارنة كميات مختلفة من السلع ومن قرن الى آخر ، اذ أن الكميات المتساوية من القمح تمكن من الحصول عن نفس كمية العمل .

في حين أن الكميات المتساوية من النقود لا تمكن من الحصول عن نفس كمية العمل من قرن الى آخر .

فكلما أمتدت الفترة التي تجري بها عملية المقارنة تكون الأفضلية في قياس القيمة ومقارنتها لبعض الغلال وليس للنقود . الا أنه في الفترة القصيرة (سنة مثلا) فان التغير في قيمة النقود يكون أقل من التغير في قيمة السلع الأخرى ، وذلك لأن العوامل التي تتحكم في هذا التغير تكون ضعيفة الأثر .*

---

* يحدد سميث تلك العوامل في تقليل الدولة من المعدن الخالص في النقود والاكتشافات المنجمية التي تستخرج منها هذه المعادن .
كذلك طريقة استخراجها من حيث صعوبتها ويسرها .

3.1.1 السعر الطبيعي وسعر السوق والعلاقة بينهما :

يفرق آدم سميث بين نوعين من السعر .

النوع الأول يطلق عليه اسم السعر الطبيعي ، أما النوع الثاني فيدعوه بسعر السوق .

فكيف يتحدد هذان السعران ، وما هي العوامل التي تحكم كل منهما وما العلاقة بينهما .

1.3.11 السعر الطبيعي : ويتحدد بنفقة الانتاج ، ونفقة الانتاج ماهي الا أثمان عناصر الانتاج بمعدلاتها الطبيعية ، وتختلف مكونات تكلفة الانتاج من مجتمع بدائي الى مجتمع أكثر تطورا وتحضرا .

ففي المجتمع البدائي يمكن النظر الى تكلفة الانتاج على أساس أنها تتضمن عنصر انتاج وحيد هو العمل فقط أما في المجتمع المتقدم فان عناصر الانتاج تتعدد ، وتصبح تكلفة الانتاج تتضمن أسعار جميع العناصر التي دخلت في عملية الانتاج ، والسعر الطبيعي لوحدة السلعة التي تنتج الا تكلفة الانتاج بشرط أن تكون عناصر الانتاج مقيمة (محسوبة) بمعدلات طبيعية فاذا كان ثمن السلعة يكفي فقط لتعويض أجر العامل وربح الرأسمالي وريع الأرض على أساس معدلاتها الطبيعية دون زيادة أو نقصان كان هذا الثمن هو الثمن الطبيعي .

يقول سميث : " أن ثمن سلعة ما في أي مجتمع يحلل الى واحد من هذه العناصر

أو ثلاثتها (الأجور ، ربح الأرض ، أرباح) . وفي المجتمعات المتحضرة تدخل هذه العناصر جميعها في سعر معظم السلع كأجزاء مكونة لهذا السعر". (1)

ففي سعر القمح مثلا هناك جزء يعوض ربح المالك ، والجزء الثاني يعوض ربح المزارع والجزء الثالث يعوض الأجور المدفوعة للعامل .

في سعر الطحين يضاف الى سعر القمح أرباح صاحب المطحن وأجور عماله .

هنا نلاحظ أن سميث لم يكن دقيق النظرة في تحديد نفقة الطحين ، اذ بالاضافة الى سعر القمح ، فيجب ادخال عنصر رأس المال في عملية خلق الطحين ، ولابد لهذا العنصر من مكافأة ، اذ أن الآلات التي يستخدمها صاحب المطحن يجب أن يدخل جزء من قيمتها في سعر الطحين واذا اضفنا الى ذلك احتمالا يعد واردا في كثير من الحالات خاصة في الوقت الحاضر أن صاحب المطحن اقترض مبلغا من المال لشراء آلات والقيام ببناء المطحنة ، فلاشك أنه سوف يدفع فائدة مقابلة رأس المال النقدي الذي اقترضه .

وعليه فلا بد أن يظهر في سعر الطحين جزء يعوض هذه الفائدة طبقا على أساس معدل طبيعي معروف في المجتمع .

ونفس الملاحظة يمكن تقديمها فيما يتعلق بسعر الخبز فسميث يرى بأن سعر الخبز يتكون من سعر الطحين مضافا اليه أجور العمال وجزء يعوض ربح الخباز .

---

1) - Emile James: HISTOIRE Sommaire de la pensée Economique 4eme edition P.(82-83) Editions montchrestien PARIS 1969

فبالاضافة الى سعر الطحين وربح الخباز وأجور شغيلته لابد أن يكون جزء من السعر يعوض رأس المال الثابت المتمثل في الأفران والآلات التي يستخدمها الخباز وجزء آخر يمكن أن يعوض الفائدة في حالة اقتراض رأس مال نقدي ، وفي كل مرحلة من مراحل تحول القمح الى خبز يجب اضافة جزء الى السعر ليعوض تكلفة النقل .

2.3.11 سعر السوق : وهو السعر الذي يتحدد بناء على قوى العرض والطلب ، فالعوامل التي تتحكم في تحديد سعر السوق تتوقف على ظروف السوق من حيث وفرة السلعة أو شحتها ومدى الطلب عليها تبعا لأهميتها وضرورتها .

يحدد السعر في السوق لأية سلعة بالعلاقة بين كمية السلعة الموجودة في السوق وطلبات أولئك الذين يكونون على استعداد لدفع الثمن الطبيعي مقابل هذه السلعة.(1)

ولكن ماهي حدود العلاقة بين سعر السوق والسعر الطبيعي ؟ ان سعر السوق يمكن أن يكون أعلى أو أدنى من السعر الطبيعي ، اذ أن فعل قانون العرض والطلب يمكن أن يجعل سعر السوق ينحرف عن السعر الطبيعي ، ولكن هذا الانحراف لا يدوم ، اذ سرعان ما يعود سعر السوق الى مستوى السعر الطبيعي وهذا بفضل المنافسة التي سوف تقوم بين المنتجين .

أما اذا كان السعر في السوق أعلى من السعر الطبيعي فهذا يعني أن بعض عناصر الانتاج أو جميعها تكافأ بثمن يفوق معدلها الطبيعي ، وعندئذ تصبح هذه السلعة محل جذب من طرف عناصر الانتاج ويزداد بذلك عرض هذه السلعة في السوق

---

1) مرجع سبق ذكره ص - 23 .

ويقل ثمنها المستوفي نتيجة هذا الفائض من العرض وينخفض حتى يتعادل مع السعر الطبيعي أو يقرب منه كثيرا على الأقل .

أما اذا كان سعر السوق أدنى من السعر الطبيعي ،فهذا معناه أن بعض عناصر الانتاج أوجميعها تعوض بثمن يقل عن معدلها الطبيعي ،مما يجعل عناصر الانتاج المختلفة تحجم عن الاقبال لانتاج هذه السلعة فيقل المعروض منها ويرتفع سعرها في السوق ،حتى يقترب أو يتعادل مع السعر الطبيعي .

وهكذا نلاحظ أن قوى العرض والطلب تجعل سعر السوق في ارتفاع وفي انخفاض مرورا بالسعر الطبيعي الذي " أن السعر الحالي الذي تباع به السلعة ، هو ما ندعوه سعر السوق ويمكن أن يكون أعلى أو أدنى أو بالضبط في مستوى السعر الطبيعي " الذي يلتزم محور هذا الارتفاع والانخفاض ." (1)

" السعر الطبيعي هو النقطة المركزية التي تحوم حولها أسعار السوق ". (2)

ان المنافسة التي تنشأ بين المنتجين لنفس السلعة تبقى على هذه الآلية في تنظيم سعر السوق ولا يمكن عرقلة هذه الآلية الا بقيام الاحتكار ،حيث أن الثمن في السوق يبقى مدة طويلة بعيدا عن الثمن الطبيعي .

فاذا حدث اختلال في العلاقة بين العرض والطلب ،فان حركة الأسعار كفيلة بتصحيح هذا الاختلال ، فالسلع التي تنتج بكميات كبيرة تنخفض أسعارها مما لا يحفز على انتاجها ،أما السلع التي تطلب بكميات أكبر من عرضها ترتفع اسعارها مما يحفز على زيادة المنتوج منها والمعروض ،وهكذا يحدث التوازن من جديد .

ان شروط المنافسة تعني أن كل منتج وبائع يجب أن يكافأ حسب أهمية السلع التي

---

1) - Adam Smith P. 180 مرجع سابق الذكر .

2) - Emile James P. 83 " " "

يقدمها للمجتمع ، وبذلك تتغير الأسعار بنفس اتجاه تغير الرغبات التي ينبغي اشباعها ، ولكن ما نوع الرغبات هنا ، المقصود منها تلك الرغبة المدعمة بقوة شرائية ، أما مجرد الرغبة التي لا تترجم الى قوة شرائية فلا تؤخذ بعين الاعتبار .

ويؤكد سميث أنه في الحالة التي يكون فيها الطلب الفعلي - وهو الطلب المقرون بالقدرة على الدفع وعلى جذب السلعة الى السوق - مساويا للكمية المعروضة بالضبط فمعنى ذلك أن الثمن في السوق هو نفسه الثمن الطبيعي بعبارة أخرى هذا معناه أن مكونات السعر (الارباح ، الريع ، الأجور) تحصل فقط على معدلها الطبيعي دون زيادة أو نقصان .

ان شدة ابتعاد أو اقتراب سعر السوق من السعر الطبيعي ومدة هذا الابتعاد أو الاقتراب تخضع للتقلبات التي تحدث في العرض والطلب ، بحيث أنه كلما قلت هذه التقلبات والتغيرات وانخفضت حدتها كلما أدى ذلك الى نوع من الاستقرار في سعر السوق قريبا من السعر الطبيعي .

ان التغيرات في أسعار السلع قد تختلف من سلع صناعية الى سلع زراعية .

فالسلع الصناعية تتميز بنوع من الثبات النسبي في اسعارها وهذا لامكانية التحكم في حجم المنتوج والمعروض من السلعة من طرف المنتجين .

أما السلع الزراعية فان تغيرات أسعارها في السوق تكون كبيرة لأن الكمية المنتجة والمعروضة تخضع لعوامل تتجاوز في كثير من الأحيان ارادة المنتج ، فالعوامل الطبيعية

من حرارة وبرودة ومناخ ملائم وخصوبة في الأرض ،وعدم قابلية كثير من السلع الزراعية للتخزين لمدة طويلة كلها عوامل تجعل المنتج لا يتحكم كثيرا في عرض هذا النوع من السلع ،ومن ثم تكون التغيرات في الأسعار معتبرة .

وعليه فالمستوى الذي يبلغه سعر السوق ارتفاعا أو انخفاضا عن مستوى السعر الطبيعي يتوقف على قيمة الفائض من السلعة وعلى نوعيتها ،فالسلع السريعة التلف لا يمكن لسعرها السوقي أن يرتفع كثيرا عن مستوى السعر الطبيعي بل وفي أغلب الأحيان يكون سعر السوق أدنى من السعر الطبيعي أما السلع المعمّرة والتي تمتاز بشدة مقاومتها للتغيرات الطبيعية ،فانه يمكن تخزينها في حالة انخفاض أسعارها السوقية عن مستويات أسعارها الطبيعية اذا كان المعروض منها كبيرا الى أن يرتفع سعرها السوقي من جديد .

أن سعر السوق يتعادل مع السعر الطبيعي عندما يحصل التوازن بين الكمية المطلوبة من السلعة والمدعمة بقدرة شرائية مع الكمية المعروضة من طرف المنتجين .

بقي الآن أن نلقي نظرة سريعة على مكونات السعر ،فما هي الأجزاء التي تكون السعر ؟ .

4 . 1 . 1 مكونات السعر عند آدم سميث :

يقول آدم سميث أن ثمن أية سلعة وفي أي مجتمع يمكن تحليله الى واحد من هذه العناصر أو أنها تدخل جميعها في تكوين السعر ،وهذه العناصر هي (الأجور ، ريع الأرض ،وربح) .

وتشكيلة السعر هذه تختلف باختلاف درجة تحضر المجتمع ، فالمعروف أن المجتمعات المتقدمة لم تعد فيها عملية الانتاج مقتصرة على تلبية الحاجات الذاتية للفلاح وعائلته ، بل أن هدف عملية الانتاج أصبح توجيه المنتوج الى السوق وبذلك يتحول المنتوج الى سلعة ، والثمن الذي تباع به هذه السلعة في السوق يجب أن يعوض عناصر الانتاج التي دخلت في العملية الانتاجية وفق نسب مزج معينة ، وعليه تكون عملية التعويض والمكافأة حسب نسبة التدخل في عملية الانتاج .

بصورة عامة يمكن القول أن الثمن الذي يتخلى به المنتج عن سلعته يتضمن الأجزاء التاليـة : -

أ - الأجـر : وهو مايدفع للعامل وقد يكون هذا الأجر في صورة عينيـة أو نقدية وهو يتوقف على درجة تقدم المجتمع وعلى حالته من الفقر والغنى كما يعكس ندرة هذا العنصر أو وفرته .

ب - الـربـح : وهو الجزء الثاني الذي يحتوي عليه سعر السلعة ويحصل عليه منظم عملية الانتاج ، والتنظيم هنا يدخل كعنصر انتاج في العملية الانتاجية ، اذ أن الحاجة الى هذا التنظيم تصبح ملحة كلما تعددت عناصر الانتاج فالمنظم هو الذي يمزج بينها وفق نسب معينة ، وهو يتحمل المخاطرة بعرضه لرأسماله خاصة اذا كانت عملية الانتاج غير مضمونة المردودية بنسبة كبيرة ، ان الربح الذي يذهب الى جيب المنظم يمكن أن ينظر اليه ايضا على أساس أنه يعوض التضحية بالأستهلاك مقابل التراكم ، اذ كان يمكن لرأسمال المستعمل في عملية الانتاج أن يستهلك في المرحلة السابقة ، وبذلك لا تحدث

عملية تراكم ولا استثمار ولا انتاج .

وتجب الاشارة الى أن المنظم هو نفسه صاحب رأس المال وبهذا فهو ينال تعويضا على مايعرف " الفرص البديلة ") أو ماضاع عليه نتيجة استخدامه لرأسماله بهذه الطريقة .

واذا تمعنا النظر في مفهوم الربح ، نجده هو الآخر قد يتجزأ الى جزئين وفقا للنظرية الاقتصادية الحديثة ، فيمكن للمنظم أن لا يكون هو المالك لرأسمال بل مقترضا له فقط ، فالمنظم في هذه الحالة يوظف عمالا ويقترض رأسمالا وينظم عملية الانتاج بادخال عنصر الأرض .

وعليه فان الربح هنا لا يذهب كله الى المنظم بل أن جزء وهو مايدعى " بالفائدة " يحول الى صاحب رأس المال الأصلي مكافأة له على اقراضه وعلى الفرصة البديلة التي ضاعت منه نتيجة عدم استخدامه لرأسماله بنفسه في مجالات أخرى .

جـ - الريـــع : يعد الريع الجزء الثالث المكون للسعر ، وهو يدفع مقابل استعمال الأرض ، فالأرض مورد اقتصادي محدود ، فهو غير متوفر بالكمية التي تفوق الحاجة اليه ومن هنا فقد أصبح هذا المورد نادرا ووجب تعويضه على مساهمته في عملية انتاج وخلق السلع .

ونظرة سميث الى الربح فيها نوع من عدم الوضوح ، فهو ينظر الى الربح مرة على أنه جزء من سعر السوق ، ومرة أخرى يقول عنه أنه أثر ناتج عن هذا السعر .
فالعلاقة بين سعر السوق والأجر والربح غير العلاقة بين سعر السوق والربح ، فكـــ

الوقت الذي يرى سميث أن معدل الأجر ومعدل الربح هما سببا ارتفاع أو انخفاض السعر في السوق ، يلاحظ على عكس ذلك، أن الربح يكون مرتفعا أو منخفضا حسب ارتفاع أو انخفاض السعر في السوق . فكيف يمكن للربح أن يكون جزء مكونا للسعر مرة وأثرا ناتجا عنه مرة أخرى .

بعبارة أخرى يرى سميث أنه اذا كان الأجر والربح يحددان سعر السوق فان الربح يتحدد بهذا الأخير .

" ان المعدل المرتفع أو المنخفض للأجر والربح هو سبب ارتفاع أو انخفاض سعر السلعة ، أما المعدل المرتفع أو المنخفض للربح فهو أثر ناتج عن ارتفاع أو انخفاض السعر " .

تلك هي العناصر المكونة للسعر والتي ينبغي أن تكافأ على مساهمتها في خلق السلع، كل عنصر حسب أهمية مشاركته، الا أن سميث يقرر أنه في كثير من الحالات قد لا نجد هذه العناصر جميعها ، بل يقتصر تكوين الثمن على بعضها دون البعض الآخر ، ويضرب مثالا بصيد الأسماك، فالمعروف أن سعر السمك لا يتضمن ريعا ، اذ أن عنصر الأرض لم يشترك في عملية صيد السمك، فالسعر الذي يباع به السمك يتضمن جزء يدفع للعمال الصيادين وهو الأجر ، أما الجزء الثاني فهو يمثل ربح الرأسمالي الذي وظف العمال الصيادين وزودهم بمراكب وآلات صيد مختلفة تمثل في مجموعها رأسمالا ثابتا .

كذلك قد نجد أسعار بعض السلع لا تتضمن على ربح ، ومثال على ذلك كما يورده آدم سميث عملية جمع بعض الأحجار على شاطئ البحر ، فسعر هذه الأحجار يتكون فقط من الأجرة التي تدفع للعمال الذين يقومون بهذه العملية ، ولا توجد أية مساهمة لرأس المال ،

وعليه لا يوجد ربح ولا ريع ،فالشخص الذي يشتري هذه الأحجار يعوض فقط أجور العمال .

ولكن هذه الحالات قليلة جدا ونادرة ،وعادة فان العناصر الثلاث (الأجر ، الربح ، الريع) .(1) تدخل جميعها في تكوين الأسعار ،وهذه العناصر تكون المصدر الأساسي لأي دخل ،فالدخل يتولد من أحدها ،أو من جميعها كما يؤكد على ذلك آدم سميث نفسه .

" الأجر ،الربح ،الريع هي المصادر الثلاثة الأولية لأي دخل وأيضا لكل قيمة تبادلية ".(2)

1) الربح هنا قد يتضمن جزئين أحدهما ربح المنظم والآخر فائدة الرأسمالي في حالة انفصال الأول عن الثاني .

2) ADAM Smith : Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations Collection Idées GALLIMARD 1976.

المبحـــث الثانـــي :

2 . 1 نظرية القيمة - العمل عند ريكاردو :

1.2.1 العمـل كمقيـاس للقيمـــة .

ينطلق ريكاردو في تحليله للأسعار وطريقة تشكلها من نظريته في القيمة . فهو يؤيد النظرية التي تنص على أن قيمة السلعة تعتمد على كمية مابذل فيها من عمل وجهـد انسانـي .

وكان موقفه من النظرية الفرنسية التي تريد أن تفسر قيمة السلع على أساس المنفعـــة التي يمكن الحصول عليها من هذه السلع معارضا لهذه النظرية رغم كونه يعتبـــر بضرورة وجود منفعة للسلعة لكي تتكون لها قيمة ولكن ليس المنفعة هي السبب الرئيســي والمصدر الأساسي لتفسير القيمـة .

" ليست المنفعـة مقيـاس القيمة التبادل رغم كونها أساسية فالأشياء لما يعتـرف بمنفعتهـا تستمد قيمتها من مصدرين همـــا :

النـدرة ، وكميـة العمـل الضروري لاكتسابهـــا " .

ولكن هذه النظرة الى العمل لتفسير القيمة والتي تنطلق من فرضية وهي أن العمل هـو عنصر الانتاج الوحيد لا يخلو من مشكلات وأهم هذه المشكلات عدم تجانس الأعمال ، فهناك اعمال شاقـة تتطلب مجهودا عضليا وفكريا أكبر . وهناك اعمال سهلة الاداء ولا تتطلب تعبا كبيرا رغم أن الوقت قد يطول فيها وتقصير البشـري الأولى فليس من السهل ايجاد

مقياس دقيق لدرجة التعب والارتياح وهو المشكل الذي واجهه سميث أيضا كما سبق أن ذكرنا .

ولحل هذه المعضلة يلجأ ريكاردو الى السوق لتقدير مختلف الأنواع من الأعمال وإيجاد العلاقة بينها والمقارنة بينها وصولا الى تحويل بعضها الى البعض الآخر ، فحسب ريكاردو فان تقدير المهن في السوق يتناسب مع مابذل من عمل للتعلم والتدريب على كل مهنة ، والأجور تكون هنا عاكسة لهذا الجهد المبذول من أجل اتقان مختلف المهن .

وعليه تبدو مقارنة الأجور للأعمال المختلفة طريقة ريكاردية ملائمة لتحويل كل عمل الى عمل آخر (عمل شاق ، عمل عادي ، عمل ماهر ، .... الخ) .

وفي الحالة التي لا يصبح العمل فيها عنصر الانتاج الوحيد ، وتتعدد العناصر التي تدخل في تحديد القيمة ، فان ريكاردو يقرر بأن كل العناصر يمكن تحويلها الى عمل ، فرأس المال المستخدم في صورة أدوات عمل ، لمساعدة العمل ويرفع من انتاجيته يمكن النظر اليه على أساس أنه عمل متراكم ، أو عمل غير مباشر ولكنه عمل .

وبذلك فان قيمة السلعة المنتجة تعتمد على مجمل نفقة الانتاج ، وعليه يضيف ريكاردو بأن نظرية القيمة - نفقة الانتاج لا تتعارض مع نظرية - القيمة - العمل وما الصيغة الأولى الا شكلا متقدما عن الصيغة الثانية حيث كان العمل المباشر هو عنصر الانتاج الوحيد .

وبصورة عامة يورد ريكاردو نوعين من الأعمال :

العمل المباشر وهو الجهد العضلي والفكري الذي يستخدمه ويبذله الانسان أثناء عملية الانتاج .

العمل غير المباشر والذي يتمثل في أدوات العمل التي سبق وأن صنعت وتستخدم في عملية الانتاج هذه ، وما هذه الأدوات الا عملا مختزنا في مرحلة سابقة .

وبناء عليه فقيمة المبادلة بين السلعتين تتحدد بناء على مابذل في انتاج السلعتين من عمل مباشر وعمل غير مباشر فاذا قدر لسلعة ما أنها كلفت 15 ساعة عمل كلي (10 ساعات عمل مباشرة و 5 ساعات عمل غير مباشر) وقدر لسلعة أخرى أنها كلفت 5 ساعات عمل (3 ساعات عمل مباشر وساعتين عمل غير مباشر) فان معدل التبادل بين السلعتين يكون كالتالي : وحدة من السلعة الأول = 3 وحدات من السلعة الثانية وهكذا تكون نسبة التبادل محددة بكمية العمل الكلية التي تطلبها انتاج كل من السلعتين . (1)

ومعدل التبادل هذا لا يبقى على حاله لفترة طويلة ، فقد يحدث تطور تقني يؤدي الى التقليص من العمل المباشر في انتاج السلعة ، أو يؤدي الى اختصار العمل غير المباشر عند تطور أدوات العمل المستخدمة في عملية الانتاج ، وفي هذه الحالة لا شك وأن الاختصار في العمل المباشر أو غير المباشر يكون له أثر على نسبة التبادل .

ويؤكد ريكاردو بأنه اذا حدث تقليل في العمل المباشر فان هذا التقليل يكون له أثر فقط على السلعة المنتجة ، اما عندما يحدث اختزال في العمل غير المباشر فان الأثر يمتد الى كل السلع التي تستخدم هذه الأدوات التي شهدت تطورا تقنيا ، فعندما يتطور قطاع النقل فان كل السلع التي تنقل من مكان الى آخر تتأثر قيمتها بهذا

(1) (بفرض أن ساعة عمل مباشر تعادل نفس الساعة من العمل غير المباشر) .

التطور حيث تصبح هذه السلع ذات قيمة منخفضة عن ذي قبل .

والتقليل من العمل غير المباشر يبدو أكثر أهمية عند ريكاردو من التقليل من العمل المباشر ،من حيث التأثير في القيم عن طريق التغير في معدلات التبادل بين مختلف السلع .

نخلص الى القول أن قيمة السلع عند ريكاردو تتأثر ليس فقط بالعمل الذي ينصب مباشرة أثناء عملية الانتاج على السلعة بل نجد أيضا أن هذه القيمة تتأثر بالعمل غير المباشر والذي يتجسد في مختلف أدوات العمل والمباني والآلات التي يستعملها العمل المباشر لخلق السلع . (1)

ويضرب ريكاردو مثالا بصيد الطيور ،حيث يقول بأن قيمة الطير الذي نصطاده تتوقف على الفترة التي تخصصها الاقتناصة أولا ،ثم على السلاح المستخدم في عملية القنص هذه ،وقيمة السلاح المستعمل يمكن النظر اليها على أساس فترة العمل التي كلفت انتاج هذا السلاح ،وبالقدر الذي تكون هذه الفترة أكبر من فترة صناعة سلاح آخر يستخدم مثلا في صيد الحيوانات تكون قيمة الطائر أكبر من قيمة الحيوان .

وفي حالة تساوي فترات الصنع يتدخل معيار المتانة فالسلاح الأكثر متانة وقدرته على الدوام تنقل قيمته الى قيمة الفريسة التي يستعمل في الحصول عليها ،ومن ثم تكون قيمتها عند التبادل أكبر من قيمة الفريسة التي استعمل في الحصول عليها سلاح أقل متانة ومقاومة .

وقد تتعدى عملية انتاج سلعة ما مرحلة واحدة لتمتد الى عدة مراحل ،وفي هذه

---

1)

الحالة فاي اختصار في وقت العمل وفي أية مرحلة من المراحل يكون له أثر على القيمة النسبية للسلعة المنتجة ،ففي صناعة النسيج مثلا ،تبدو السلع النسيجية تحتاج عدة مراحل ابتداء من فلاحة الأرض وزراعتها قطنا الى مرحلة صنع هذه السلع في المعامل مرورا بالغزل والحلج والنقل من مكان الى آخر ... الخ من المراحل التي يكثر بها هذا النوع من الصناعة .

وعندما يحدث تطور تقني يؤدي الى التقليل من العمل الضروري في أية مرحلة من المراحل السابقة ،فان هذا يعني أن الكمية من العمل الضرورية لإنتاج هذه السلعة قد قلصت ،وهذا من شأنه أن يؤدي الى انخفاض في قيمة السلعة المنتجة .

1.2.1.1 . أثر الأجر في تحديد القيمة :

اذا كان ريكاردو يلجأ الى السوق لتقدير مختلف المهن ولمقارنة الأعمال المختلفة بهدف تحويل بعضها الى البعض الآخر ،حلا لمشكلة عدم تجانس الأعمال التي واجهته عندما قرر أن قيمة السلعة تعتمد على مابذل فيها من عمل ضروري لأنتاجها ، واجراء هذا التقدير والمقارنة عن طريق الأجور ،ولكن هذا لم يمنع ريكاردو من استبعاد أثر الأجور في تغير قيمة السلعة اذا كانت الفترة الزمنية اللازمة والضرورية لأنتاج هذه السلعة باقية على حالها .

صحيح أن الأجور تعد جزء من تكلفة الانتاج الى جانب الربح ،ولكن هذه الأجور تتميز بعدم الاستقرار . ولذلك فليس بالضرورة أن ارتفاع الأجور في أحد الأعمال أو المهن يؤدي الى زيادة قيمة السلعة ،بل هذا معناه بكل بساطة أن ارتفاع الأجر

يقابله انخفاض في الربح ، أما القيمة النسبية للسلعة فتبقى دون تغير مادام الوقت الضروري لأنتاجها لم يتغير والجهد والعناء الذان يبذلان للحصول عليها لم يطرأ عليهما أي تبديل أو اختصار .

فكمية العمل اللازم للحصول على السلعة هي التي تحدد قيمة هذه السلعة عند مبادلتها بسلع أخرى .(1)

فاذا تطلب صيد حيوان ما ضعف الفترة التي يتطلبها صيد سمكة فان هذا الحيوان يجب أن يبادل بسمكتين ، وذلك مهما كانت الأجرة المدفوعة للعمال الذين اصطادوا الحيوان أو السمكة ، فالمقياس الوحيد هنا لتحديد القيم ومقارنتها هي الفترة من العمل التي يقتضيها انتاج كل سلعة من السلع .

ان ارتفاع اجر عمل من الأعمال يعني أن هذا العمل أصبح مطلوبا أكثر من غيره ، ولكن لا يعني هذا أن الارتفاع في الأجر يؤثر على قيمة السلعة المنتجة بواسطة هذا العمل باعتبار أن الأجر يشكل جزء مهمًا من تكلفة الانتاج .

فالارتفاع في الأجر يكون على حساب الانخفاض في الربح اما التكلفة الحقيقية والمتمثلة في كمية العمل الضرورية للحصول على السلعة المعينة فلم تتغير وعليه فان القيمة النسبية للسلعة تبقى هي الأخرى دون تغيير .

1,2,1,2 . أثر رأس المال في تقرير القيمة :

فيما عدا المراحل الأولى للمجتمع ، فان العمل المباشر لم يعد عنصر الانتاج الوحيد ، وأصبح عنصر رأس المال يتدخل في العملية الانتاجية بل ويزداد تدخله ومساهمته

1) D.Ricardo : P. 26 مرجع سبق ذكره .

كلما أمعن المجتمع في التقدم والتحضر ،حتى أنه يعد من الصعوبة بمكان تخيل عملية الانتاج بدون رأس مال في الوقت الحاضر .

ويفرق ريكاردو بين نوعين من رأس المال .

فهناك جزء من رأس المال المعد للعملية الانتاجية يستثمر في شكل أدوات عمل وآلات ومباني .

والجزء الآخر من رأس المال يوظف لدفع تعويضات عن العمل المباشر وهو ما يدعى الأجر .

فأما الجزء الأول فيطلق عليه رأس المال الثابت . أما الجزء الذي يخصص لدفع الأجور فيطلق عليه رأس المال الدائر .

ومعيار التفرقة بين النوعين من رأس المال يمكن تلخيصه فيما يلي : -

1 - مدة الاستعمال : فالمعروف أن الآلات والمباني وأدوات العمل تستخدم لعدة فترات ،ويتعدى استعمالها عملية الانتاج الواحدة . ليمتد الى عمليات أخرى لاحقة، فرأس المال الثابت لا يستهلك كلية أثناء عملية الانتاج الأولى، بل يهتلك جزء منه فقط ،وعليه فان عملية الاهتلاك تتوزع حسب المدة الزمنية التي يستخدم فيها هذا الجزء من رأس المال في حين أن رأس المال الدائر يستهلك مباشرة أثناء عملية الانتاج ،فالأجور التي توزع على العمال . لا شك وأن استعمالها لن يتعدى الفترة الواحدة والمخصصة لعملية الانتاج .

وان استرداد هذا الجزء من رأس المال يكون مباشرة بعد عملية بيع السلعة في السوق ،أي في دورة أولى للانتاج ،لكن رأس المال الثابت لا يسترد كاملا الا بعد

دورات عديدة تشكل في مجموعها العُمر الزمني للآلة أو المبنى ، أو الأداة .

2 - مدة الاسترداد : يمكن لرأس المال الواحد أن يأخذ النوعين من رأس المال ، ولتوضيح ذلك يضرب ريكاردو مثلا بالقمح فالمزارع الذي يشتري كمية من القمح من أجل زراعتها ينظر الى هذه الكمية على أنها رأس مال ثابت ، لأنه سوف ينتظر مدة زمنية لكي يسترد هذه الكمية ، وهذه المدة تبدأ في موسم الحرث وتنتهي بموسم الحصاد ، وعادة تكون قريبة من السنة .

نفس الكمية من القمح يمكن الخباز أن يشتريها من أجل طحنها وصناعة الخبز منها .

وهنا يعتبر الخباز أن هذه الكمية تشكل رأس مالا دائرا باعتبار أن فترة الاسترداد قصيرة ولا تتعدى بضعة أيام على أكثر تقدير ، اذ أن قيمة الكمية من القمح يسترجعها الخباز مباشرة بعد عملية بيع الخبز التي لن تدوم طويلا .

ولكن ماهو الأثر لرأس المال الثابت والمتغير في تحديد قيم السلع ، ان عنصر رأس المال يدخل في عملية الانتاج بعد مزجه بالعمل المباشر بنسبة معينة ، ونسبة المزج هذه تختلف باختلاف الصناعات ، فهناك صناعات تنتج سلعا كثيفة رأس المال ، وهناك صناعة أخرى تعتمد في نسبة كبيرة في انتاجها على العمل المباشر .

بعبارة أخرى ، ففي الوقت الذي نجد بعض السلع يتطلب انتاجها كمية كبيرة من رأس المال الثابت ، نجد أن البعض الآخر يتطلب رأس مالا ثابتا أقل وكمية أكبر من رأس المال الدائر .

ودائما في اطار نظرية - القيمة العمل ، فانه كلما أمكن التقليل من رأس المال الثابت كلما كانت قيم السلع المنتجة متجهة الى الانخفاض ، فالسلع التي تستعمل عملا مباشرا بنسبة كبيرة تكون لها قيمة أكبر من تلك التي تستعمل عملا مباشرا بنسبة أصغر .

فأي تطور يحصل في الآلات وأدوات العمل المختلفة يؤدي الى انخفاض في قيمة السلعة التي تستخدم هذه الآلات في انتاجها نظرا لانخفاض تكلفة انتاجها والمتمثلة في أختصار رأس المال الثابت .

1.2.1.3 . عامل الوقت في تحديد القيم :

اذا كان العمل حسب نظرية ريكارد و في (القيمة - العمل) المصدر الأساسي في تحديد القيم وتبادلها ، فان الفترة التي تنقضي بين انتاج السلعة وعملية تسويقها تعد مهمة أيضا وذات تأثير في قياس قيمة هذه السلعة .

ولتبيان ذلك يأتي ريكارد و بمثال يمكن ايجازه فيما يلي :

لنفرض أن انتاج سلعة ما تطلب توظيف 100 عامل وكانت الأجور المدفوعة هي 1000 جنيه . في السنة الأولى ثم وظف 180 عامل آخر بنفس الأجر أي 1800 جنيه وذلك لادخال بعض التحسينات على السلعة المنتجة في السنة الأولى ، ولنفرض أن معدل الربح هو 10٪ من قيمة الأجور المدفوعة .

وفقا لهذه الأرقام تكون قيمة السلعة في نهاية السنة الأولى .

هي 1100 = (1000 + 1000 ×10٪) .

وفي نهاية السنة الثانية تكون قيمة السلعة :

. (1100 + 1000) + (1100 + 1000) x10%

. 2100 + 2100 x 10% = 2310

تلك هي قيمة السلعة اذا تم انتاجها في السنة الأولى وتم ادخال تحسينات عليها في السنة الثانية .

اما اذا افترضنا أن هناك رأسمالي آخر أنتج نفس السلعة ولكن ليس على مرحلتين بل وظف العدد الكلي من العمال أي 200 عامل مرة واحدة ودفع لهم أجورا قدرها 2000 فان قيمة السلعة في هذه الحالة وبنفس نسبة الربح والتي هي 10% تكون كالتالي :

. 2000 + 2000 x 10 % = 2000 + 200 = 2200

وهكذا نلاحظ أن نفس كمية العمل أنتجت سلعة تختلف من حيث قيمتها في السوق، وذلك بفعل عامل الوقت فحتى تتساوى كميات العمل في انتاج السلع ينظر الى الفترة الزمنية التي استغرقت في انتاج هذه السلع ، والقيمة تتجه الى الانخفاض مع قصر الفترة والعكس فطول فترة الانتاج يجعل قيم السلع تتجه نحو الارتفاع .

1.2.1.4 . مدة الاهتلاك في تحديد القيمة :

لقد سبق أن ذكرنا أن ريكاردو يفرق بين رأس المال الثابت ورأس المال الدائر من حيث كون الأول يستعمل في عدة دورات وانتاجية ومدة اهتلاكه تطول نوعا ما .

وقيم السلع المنتجة بواسطة رأس مال ثابت ومعمر تتجه الى الانخفاض بعكس قيم السلع التي تنتج باستخدام رأس مال ثابت قليل العمر .

فعند استعمال رأس مال ثابت يعمر لفترة طويلة فان السلع المنتجة تكون ذات قيم أصغر من سلع منتجة بواسطة رأس مال سريع الاهتلاك .

بل يذهب ريكاردو إلى أكثر من هذا ، عندما يقرر بأن الانتاج بواسطة رأس مال ثابت معمر يؤدي الى رفع الأجور بسبب كثرة الصيانة ، وأن هذا الارتفاع في الأجور يؤثر عكسيا في انخفاض قيم السلع فالسلع المنتجة بواسطة رأس مال مقاوم تتجه قيمتها النسبية الى الانخفاض كلما ارتفعت الأجور ، وذلك لأن ارتفاع الأجور يقابله انخفاض في الربح ، فهذان العنصران المكونان لنفقة الانتاج تكون لهما حصص متعاكسة فزيادة من الأول تعني انخفاضا في الثاني والعكس أيضا .

ان كمية العمل الذي تتضمنه السلعة يعتبر عند ريكاردو المقياس المفضل الذي لا يتغير في قيمته ، وهو بهذا ينظر الى العمل نفس نظرة آدم سميث في كون أن سلعة العمل لا تتغير في قيمتها الخاصة ومن ثم فهي تصلح كمقياس لجميع قيم السلع .

أما الأجور فلا يعول عليها عند التبادل ، فلنفترض أن سلعة ما كلفت ما قيمته 50 و من العمل ، وكلف انتاج سلعة أخرى ما قيمته 150 من العمل ، فليس معنى ذلك أن السعر الذي يجب أن تباع به السلعة الأولى هو 50 وأن السعر الذي تباع به السلعة الثانية هو 150 ، بل أن كمية العمل التي تتضمنها السلعتان تسهل عملية المبادلة بينهما حيث أن معدل التبادل يكون 3 : 1 ، أي ثلاث وحدات من السلعة الأولى مقابل ثلاث وحدات من السلعة الثانية ، ويبقى هذا المعدل أساسا للتبادل الى أن يتم تغير في طرق انتاج احدى السلعتين فتنخفض كمية العمل في احدهما لتتغير بدورها نسبة التبادل .

2 . 2 . 1 أنـواع الأسعـار عند ريكـارد و والعلاقة بينها :

عنـد اجراء عمليـة التبادل يمكن لنسبـة التبادل بين سلعتين أن تبتعـد عن نسبـة العمـل المبذول في كل من السلعتـين ، بمعـنى أنه يمكن لسلعـــة تتضمـن كميـة أكبر من العمـل أن تبادل بسلعـة تتضمـن كميـة أقـل من العمـل .

ولتفسـير ذلك يلجـأ ريكـارد و الى التفرقة بين نوعـين من السعر علـــى غـــرار آدم سميـــث .

أولا : السعـر الطبيعـي : وهـو يتحدد بالعمل المبذول لأنتاج السلعـــة .

ثانيا : سعـــر السوق (السعر الجاري) ، وهو يتحدد في السوق من خلال قـــوى العرض والطلب وأثـر نفقة الانتاج في تحديد هذا السعـر ضعيـف .

ويمكن لسعر السوق أن يتعرض بصفة مؤقتـة وعرضيه عن السعر الطبيعي ، ولكن هـــذا الأنحراف غير دائـم ، اذ أن انتقال عناصر الانتاج من الصناعات الأقل ربحيـــة الى الصناعة الأكثر ربحيـة يؤدي الى كثرة العرض للسلع المنتجـة في هـذا النـــوع الأخـير من الصناعة ، ومن ثـم يحدث انخفاض في أسعارها فتعود الى مستوياتهـــا الطبيعية حيـث تتعادل أو تقترب من الأسعار الطبيعيـة التي كانت قد ابتعـــدت عنها ، وعلى هذا الأســاس يشكـل السعـر الطبيعي مركزا الـدوران يحـوم حولـتـــه سعـر السوق فمرة يقترب منه ومرة أخـرى يبتعـد عنـه .

ولتوضيح الفكرة أكثر يُقدِّم ريكاردو مثالا عن صناعة السلع الحريرية وصناعة السلع الصوفية . ويمكن تلخيص هذا المثال فيما يلي :-

نفترض أن أسعار السلع محل الدراسة هي عند مستوياتها الطبيعية أي معادلة لها كلفته من كمية العمل الضروري لانتاجها ولنفترض أن تغيرا في نمط الاستهلاك حدث بفضل التقدم الاجتماعي ، فتحول المستهلكون من الطلب على سلع الصوف الى الطلب على السلع الحريرية .

حسب القانون الاقتصادي الأساسي وهو قانون الطلب والعرض فان أسعار السوق للمنتوجات الحريرية سوف تشهد ارتفاعا ، أما أسعار السوق للمنتوجات الصوفية فسوف تنخفض لقلة الطلب عليها .

أما الأسعار الطبيعية لهذين النوعين من السلع فتبقى على حالها دون تغير باعتبار أن قيمة العمل الضروري لانتاجها لم تتغير .

ان ارتفاع سعر السوق في السلع الحريرية وانخفاضه في السلع الصوفية ينجم عنه ارتفاع في أرباح المنتجين للنوع الأول من السلع وانخفاض أرباح المنتجين للنوع الثاني ، وهذا الارتفاع والانخفاض في الأرباح يقاس بالمقارنة مع المستويات الطبيعية .

ولن يتوقف الأثر عن حد الأرباح بل يتعدى ذلك الى الأجور التي تدفع لعمال كل نوع من السلعتين ، فترتفع أجور العمال الذين ينتجون السلع الحريرية ، وتنخفض بدورها أجور العمال المنتجين للسلع الصوفية نتيجة لانخفاض أسعار السوق لهذه الأخيرة .

لكن الطلب المتزايد على السلع الحريرية سوف يشبع وبسرعة اذ أن المنتجين يحولون عنصري الانتاج (العمل ، ورأس المال) .

من القطاع المنتج للسلع الصوفية نظرا لانخفاض اسعاره السوقية ومن ثم انخفاض من أرباحها ، الى القطاع المنتج للسلع الحريرية نظرا لارتفاع أسعاره السوقية ومن هنا تحقق معدلات مرتفعة من الربح تفوق المعدل الطبيعي وهو الغاية التي يسعى اليها كل رأسمالي . وهكذا يزداد العرض في السوق لسلع الحرير فتنخفض اسعارها السوقية حتى تقترب من أسعارها الطبيعية ، في حين ترتفع أسعار سلع الصوف لقلة المعروض منها بعد تحول المنتجين عن انتاجها وتقترب من معدلاتها الطبيعية .

ومن هنا يمكن القول أن المنافسة بين المنتجين وحرية انتقالهم من قطاع الى آخر تبعا لمعدل الربح في كل قطاع هو الذي يحول دون بقاء أسعار السلع في السوق ولمدة طويلة أعلى أو أدنى من مستوياتها الطبيعية .

وهكذا ينتقل السعر الجاري بصورة تلقائية وسريعة الى مستوى السعر الطبيعي . ودراسة هذا الأخير هي التي تبدو أكثر أهمية بالنسبة لريكاردو نظرا لكونه يشكل مركز تحوم حوله أسعار السوق ، فهو مستقر نسبيا ...

ان الاعتقاد بأن السعر في السوق لا يبقى فترة طويلة بعيدا عن السعر الطبيعي مرجعه الى تغيرات الطلب التي يكون مصدرها تغير الأذواق وتفضيلات المستهلك التي لا تلبث على حال ، والتي تفرضها عوامل ذاتية وموضوعية في بعض الأحيان تتعلق بالمحيط ودرجة الرقي الاجتماعي والثقافي وكذا الوسط المناخي الذي يعيش فيه الانسان ... الخ .

الا أن ريكارد و يعتبر هذه التغيرات في السعر والتي مصدرها التغيرات في الطلب مؤقتة وغير دائمة ،ويرى في السعر الطبيعي نقطة الاستقرار التي تنتهي اليها أسعار السوق ؛" مهما يكن الطلب كبيرا على سلعة ما فان سعرها في الأخير ينظم بواسطة المنافسة بين البائعين وينتهي بالسعر الطبيعي أو ما يقاربه " (1)

واذا كان ريكارد و يعتبر أن الطلب والعرض ينظمان سعر السوق ،فانه يؤكد أن السعر الطبيعي مستقل عن الطلب والعرض ،وبذلك يختلف مع غيره من المفكرين الاقتصاديين التقليديين أمثال مالتوس الذي يرى بأن قانون العرض والطلب قانون عام وينظم كل الأسعار ،فهو يحكم السعر الطبيعي وسعر السوق على حد سواء .

ان ريكارد و يعتقد بأن السعر الطبيعي ما هو الا مرادف لتكلفة الانتاج ، ومن هنا فان مكونات السعر الطبيعية والمتمثلة في الأجور والأرباح - ونلاحظ أن ريكارد و هنا لم يدخل الريع ضمن تكلفة الانتاج كما فعل سميث - يجب أن تقوم بمعدلات طبيعية حتى تكون بصدد السعر الطبيعي لأن معدلات السوق قد تختلف عن المعدلات الطبيعية وبذلك لا يعتمد عليها في تحديد التكلفة الفعلية التي تطلبها انتاج السلعة .

1)- CATHERINE Martin : Demande et formation des prix dans la th[illegible]orie classique le debat entre RICARDO et MALTHNS
Cahier d'économie Politique N°7 P.36
P.U.F PARIS 1982

وما دام هناك ضمان بعودة سعر السوق الى مستوى السعر الطبيعي ، فان الاهتمام يجب أن ينصب فقط على مركز الدوران الذي هو السعر الطبيعي حيث يؤكد ريكاردو أن السعر الطبيعي الذي ترجع اليه هو نفسه الذي كنا قد ابتعدنا عنه وهذا السعر ينظم بمعزل عن قانون العرض والطلب .

" ليس العلاقة بين العرض والطلب هي التي تنظم بصفة دائمة ونهائية السعر الطبيعي ، لكن تكلفة الانتاج ، وتكلفة الانتاج "

وتكلفة الانتاج هنا ماهي الا معدلات الأجور والأرباح عند مستوياتها الطبيعية فقط .

المبحث الرابع :

تشكل الأسعار عند مالتوس :

يبدأ مالتس تحليله للقيمة بانتقاد نظرية آدم سميث في القيمة ، ويرى بأن آدم سميث كان يخلط بين العمل كمقياس للقيمة والعمل كسبب لها ، وعليه يؤكد مالتوس أن ما يصلح مقياساً للقيمة ليس بالضرورة يمكن الاعتماد عليه لتفسير القيمة .

ولكن نظرة مالتوس لم تكن مغايرة لنظرة كل من آدم سميث وريكاردو في أن العمل هو أفضل مقياس للقيمة ، فهو يرفض من جديد أخذ النقود كمقياس للقيمة ، ويرى بأن النقود لا يمكن الاعتماد عليها للتعبير بصورة حقيقية عن قيم السلع نظراً لتغير قيمتها من زمان الى آخر ومن مكان الى آخر ، فقد تدفع كمية كبيرة من النقود مقابل سلعة معينة لم يصرف فيها الا مجهود ضئيل لأنتاجها ، فالثمن النقدي لم يكن ليعبر عن السهولة والعناء والمشقة التي تؤدي الى الحصول على السلعة .

وعند التحول من مشكلة القيمة الى التعبير عنها بوحدات نقدية فان قيمة المبادلة تفسر عند مالتوس ، بقانون العرض والطلب حيث يقول .

" ان ثمن السلع النقدي يتحدد بالطلب على السلعة وعرضها حيث أن هذا القانون (العرض والطلب) يظهر وكأنه قانون عام ، بحيث يكاد يستحيل ايجاد تفسير

في السعر لاية سلعة ولم يسبقه تغير في العلاقة بين العرض والطلب " (1) .

وعند تحليله لفكرة الطلب وتأثيره على السعر ، ينتقد مالتوس ريكارد و في كون هذا الأخير لم يكن يملك المقدرة على الفهم الحقيقي والتصور الدقيق لمفهوم الطلب ، وعلى هذا الأساس يؤكد مالتوس على ضرورة توضيح هذا المفهوم .

ومن هنا فانه يفرق بين نوعين من الطلب ، فهناك مايعرف :

1.3.1 <u>شدة الطلب</u> : وهي التي تؤثر في السعر الجاري وتجعله ينحرف عن السعر الطبيعي بسبب وجود كمية من النقود تفوق الكمية المعروضة من السلع الأمر الذي يؤدي الى تغير في السعر باتجاه الأعلى .

ويمكن تفسير شدة الطلب بالتغيرات التي تحدث في ظروف الطلب ، ويمكن تخليص هذه الظروف في عدد المستهلكين ، تغير أذواقهم ، أسعار السلع الأخرى سواء كانت مكملة للسلعة المعنية أو بديلة لها . وتغير دخول المستهلكين .

وعندما تحدث مثل هذه التغيرات في ظروف الطلب فانها بلاشك تؤدي الى التأثير على سعر السلعة ، وخاصة عندما يبقى العرض على حاله . فالسلعة التي يزداد عدد مستهلكيها بفضل التحسن في جودتها " أو تلك التي ترتفع أسعار السلع البديلة لها . فان الطلب عليها سوف يزداد وهذا من شأنه أن يؤثر على سعر السلعة ويرفعه .

---

1)- CATHERINE Martin: Demande et Formation des prix dans le threrie classique le debat entre RICARDO et MALTHNS
Cahier d'économie Politique N° 7 P.45
P.U.F PARIS 1982

وبصورة عامة يمكن القول أن شدة الطلب تعني ازدياد ا في الكمية المطلوبة والمستهلكة من السلعة رغم ارتفاع سعرها . وذلك لأن هذا الارتفاع في السعر كان نتيجة تغير في ظروف الطلب من أذواق ودخول وأسعار سلع أخرى ترتبط بعلاقة تكامل أو مبادلة مع السلعة محل الدراسة .

132 . توسع الطلب : يرى مالتوس أن توسع الطلب يحدث عندما تتغير الكمية المطلوبة بناء على تغير السعر ، مع بقاء نفس ظروف الطلب على حالها .

أي أن العلاقة هنا ثنائية فقط وهي بين السعر كمتغير مستقل والطلب كمتغير تابع ، أما المتغيرات الأخرى فتبقى على حالها مثل ، الأذواق ، الدخول ، أسعار السلع المكملة والبديلة ، وعليه فان العلاقة هنا هي علاقة عكسية ، فأي زيادة في السعر تؤدي الى الانقاص والتقليل من الكمية المطلوبة والعكس صحيح .

وعليه يخرج مالتوس بنتيجة هامة وهي أن ثمن السلعة يتأثر بشدة الطلب وليس بناء على تغير في توسع الطلب بمعنى أن السعر يتأثر بتغير ظروف الطلب ، وبعد ذلك يؤثر السعر في توسع الطلب ، فالسعر المرتفع يؤدي الى التقليل من الكمية المطلوبة ، ولكن هذا السعر لم يكن الا نتيجة لتغير ظروف الطلب التي جعلت منه سعرا مرتفعا .

وعلى العموم يمكن القول أن تغير الثمن يخضع للعلاقة القائمة بين العرض والطلب ، وذلك مهما كان نوع هذا الثمن ، فاذا كان آدم سميث يقرر بأن ثمن السوق هو الذي يتحدد

بعلاقة العرض والطلب ، أما السعر الطبيعي فيتحدد بمعزل عن هذه العلاقة ، فان مالتوس يؤكد أن كلا من السعر الطبيعي وسعر السوق يتحدد وينظم بهذه العلاقة ، وأن الفرق الوحيد هو أن الثمن الطبيعي يتحدد بالعلاقة الدائمة للعرض والطلب ، بينما ثمن السوق ينظم بالعلاقة العرضية والمؤقتة للعرض والطلب .

أما من ناحية مكونات الثمن الطبيعي ، فقد مر معنا أن الثمن الطبيعي عند آدم سميث هو ذلك الثمن الذي يكفي فقط لتغطية نفقات عناصر الانتاج وتعويضها ، وذلك عند معدلاتها الطبيعية وهي النفقات المتمثلة في الأجور والأرباح والريع ، وتدخل هذه المكافأة ضمن اطار المحافظة على بقاء عنصر الانتاج في العملية الانتاجية .

وتبقى العلاقة بين الثمن الطبيعي وثمن السوق قائمة عند مالتوس على أساس أن الأول يعد مركزا للجاذبية للثاني وأن هذا الأخير يحوم دائما حول السعر الطبيعي مسجلا فترات العلو والانخفاض عن المستوى الطبيعي .

ويبرر مالتوس كون السعر الطبيعي يخضع في تحديده لعلاقة العرض والطلب أن الثمن الطبيعي هذا يعبر عن نفقة الانتاج وهذه النفقة تؤثر في عرض السلعة ، فالسلعة التي تنتج بنفقة عالية تكون محدودة العرض ، فالنفقة تحلل الى أجور العمال وأرباح الرأسمالي وريع صاحب الأرض ، وهذه العناصر جميعها خاضعة للعرض والطلب ، فانتاج سلعة ما قد يتطلب نوعا معينا من العمل غير العادي ، وهذا قد يكون نادرا وعليه فان نفقة تعويضه (الأجر) تكون مرتفعة نظرا لندرته

(أي خضوعه لعلاقة العرض والطلب) وهكذا تظهر نفقة الانتاج المكونة لمجموع العناصر وكأنها نتيجة لتفاعل قوى العرض والطلب ، أي الطلب على هذه العناصر وعرضها ، ان مقارنة بسيطة بين آدم سميث ومالتوس في نظرتهما للقيمة توضح أن هناك كثير من نقاط الاتفاق بينهما ، فقد أعتمد كل منهما على العلاقة بين العرض والطلب لتفسير تغير الأثمان ، وفضل كل منهما العمل الذي تبادل به السلعة كأساس لمقارنة القيم وتبادلها ، فقيمة السلعة التي يحوزها الشخص تعادل كمية العمل التي توفرها هذه السلعة على الشخص المعين والتي تجعله في وضع شراء وتحول دون بذله لجهد وعناء من أجل الحصول على انتاج عمل الآخرين .

لكن هذا الاتفاق لم يحول دون ظهور بعض نقاط الأختلاف يوردها الأستاذ سعيد النجار فيما يلي : -

1) كان مالتس حريصا على التفرقة بين سبب القيمة ومقياس القيمة ، في حين أن آدم سميث كان يخلط بينهما .

2) لم تكن نظرة آدم سميث ولا ريكارد وافية من حيث تحليل مفهوم الطلب أما مالتس فقد كانت نظرته أعمق وتحليله لتأثير الطلب على السعر (شدة الطلب) ثم تأثير السعر في الكمية المطلوبة (توسع الطلب) كان قريبا من النظرية الاقتصادية الوحدية الحديثة .

3) يرى آدم سميث أن العلاقة بين الطلب والعرض تنظم فقط سعر السوق ، أما السعر الطبيعي يتحدد بنفقة الانتاج .

أما مالتوس فقد عمم هذا التأثير للعلاقة بين الطلب والعرض

على كل الأسعار ، فكل من السعر الطبيعي وسعر السوق ينظم بهذه

العلاقة ، لأن نفقة الأنتاج ما هي في الواقع الا اثمان عناصر الأنتاج

التي تعد نادرة وتخضع لعلاقة الطلب والعرض :

يقول مالتس في هذا الصدد : (1)

" ان قانون العرض والطلب مدعو للتأثير على تحديد ما أسماه

آدم سميث بالسعر الطبيعي أو ما دعاه بسعر السوق " .

---

1)- CATHERINE Mart in : Cahiers d'economie politique N° 7 P.45 مرجع سبق ذكره .

(1)
لتوضيح أكثر ماورد اعلاه ، يقدم مالتمس مثالا يمكن تلخيصه فيما يلي :

ان شدة الطلب المعبر عنها في تغير ظروف الطلب تنعكس بلا شك في زيادة كمية النقود التي يحملها مجموع الطالبين والتي نتجت عن زيادة الرغبة في اقتناء هذه السلعة أو تلك .

ولنفرض أنه في لحظة معينة كانت كمية النقود التي يحملها الطالبون هي A_1 ، وكان ثمن الوحدة من السلعة هو P_1 ، أما كمية السلعة المتداولة فهي Q_1 وعليه يمكن صياغة العلاقة التالية : -

$A_1 = P_1 Q_1$ ، وذلك بفرض أن كمية النقود تكون قادرة على أستيعاب كمية السلعة عند مستوى من الثمن هو P_1 لنفرض الآن أن تغيرا في ظروف الطلب حدث ، فزاد عدد المستهلكين ، أو ازدادت الدخول ، أو تغيرات الأذواق فأصبح الطلب على السلعة المعينة كثيرا ، أو أن ارتفاعا في أسعار السلع الأخرى قد حدث وأدى الى زيادة الطلب على هذه السلعة ... فكل هذه العوامل من شأنها أن تزيد من الرغبة في الشراء السلعة ، تلك الرغبة التي تترجم في تخصيص كمية أكبر من النقود ، ولتصبح هذه الكمية هي A_2 حيث : $A_2 > A_1$.

وبما أنه لم تحدث زيادة في عرض السلعة المعنية ، وبقيت Q_1 على حالها ، فتصبح هناك كمية أكبر من النقود مخصصة لاستيعاب نفس الكمية من السلعة . وللمحافظة على التوازن ، فلا بد من رفع السعر من P_1 الى P_2 وتصبح العلاقة السابقة بالصورة التالية : $A_2 = P_2 Q_1$

ومنه نحصل على السعر الجديد وفق الصيغة : $P_2 = \frac{A_2}{Q_1}$

---

1)- نفس المرجع السابق ص 35 .

وهو السعر الذي يجب أن تباع به السلعة حتى لا تبقى هناك نقود فائضة ، وهو أعلى من السعر السابق .

وهكذا يريد مالتوس من هذا المثال توضيح أن ارتفاع الطلب من وجهة نظر شدته أدى الى ارتفاع في السعر ، بينهما - توسع الطلب بقي على حاله ، اذ لم تزداد الكمية المستهلكة ، ولكن هذه الشدة في الطلب تؤدي في مرحلة لاحقة الى توسع العرض بفعل اغراء السعر المرتفع ، ويحدث توسع في الكمية المطلوبة نتيجة زيادة العرض . وهكذا نحصل على توازن جديد الى أن يتم تغير آخر في ظروف الطلب .

وما دامت العلاقة بين الطلب والعرض هي التي تنظم جميع الأسعار عند مالتس فلم يتوقف تحليله فقط للطلب ، بل أعطى أهمية للمتحكم الآخر في العلاقة وهو العرض .

فيوضح أن العرض يمثل تلك الكمية المعدة للبيع ، والتي تكون متوافقة ومقرونة مع الرغبة الفعلية عن التخلي عنها عند مستوى معين من الثمن ، وهذا التوافق ضروري لأن البائع قد تكون له كمية معينة من سلعة ما معدة للبيع ولكن رغبته للتخلي عن هذه الكمية فعلا تقل اذا أدرك أن ظروف السوق تتغير وأنه سوف يحدث انكماش في عرض السلعة التي يملكها ، وهو بذلك ينتظر فرصة أحسن لارتفاع الثمن حتى ولو كان الثمن الحالي معتبرا .

وقد يحدث العكس ، حيث أن المنتج (البائع) يتوقع أن عرضا للسلعة التي يملكها

سوف يزداد في المستقبل القريب مما يوحي أن ثمنها سينخفض ،وعليه فانه تكون له رغبة ملحة في التخلص من سلعته حتى ولوكان الثمن غير معتبر ، وذلك خوفا من احتمال تدهور هذا الثمن في المستقبل .

R. MALTHUS : Principes d'Economie politique P. 39 CALMANN Levy France 1969

خاتمـة الفصـل الأول :

يتضح مما سبق أن زعماء المدرسة التقليدية يولون أهمية كبرى للعمل كمصدر للقيمة ،وان لم يكونوا جميعا متفقين في نظرتهم الى العمل كمقياس للقيمـة أو لتفسيرهـا .

ففي الوقت الذي يؤكد فيه آدم سميث على أن كمية العمل الذي تبادل به السلعة يعد أفضل مقياس لقيمة السلعة بحيث يصبح المالك لهذه السلعة في وضعية تمكنـه من طلب عمل الآخرين ،يأتي دافيد ريكاردو بنظريته في كمية العمل الذي تتضمنـه السلعة كأساس للقيمة وكمقياس لها ،فيتعبر أن الزمن الذي يصرفه منتج السلعة ببـذل مجهوده الفكري والعضلي يجعل هذه السلعة متضمنة لكمية من العمل تكون المرجع عنـد اجراء عمليات التبادل بين السلع في السـوق .

وعندما واجهت آدم سميث ريكاردو مشكلة عدم تجانس الأعمال حيث هناك العمل الماهر ،والعمل العادي ،والشاق والسهـل ،فقد التجأ كل منهما الـى السوق لتحديد آجر كل من هذه الأعمال حيث يعتبران أن العمل النادر يكون لـه ثمن أكبر (أجـر) والعمل المتوفر تكون أجرته ضعيفة ،وهكذا يحاولان عـن طريق العلاقة السوقية واقامة علاقة تبادلية بين مختلف الأعمال وتحويل كل منهـا الى الآخر عن طريق أثمانها في السوق .

أما الاقتصادي الإنجليزي مالتوس ،فانه يبدأ نظريته بتوجيه الانتقاد الـى آدم سميث في كون هذا الأخير لم يكن دقيق النظرة الى العمل كمصدر للقيمة ويقول بـأن

آدم سميث كان يخلط بين العمل كمقياس للقيمة والعمل لتفسيرها ، اذ أن مايصلح مقياسا للقيمة لا يصلح بالضرورة كتفسير لها .

ومن جهة أخرى يختلف مالتوس مع كل من آدم سميث وريكاردو في أثر فعل قانون العرض والطلب في تحديد كل من السعر الطبيعي والسعر في السوق ، فآدم سميث - يرى بأن العلاقة بين العرض والطلب تحكم فقط سعر السوق أما السعر الطبيعي فيتحدد بنفقة الانتاج أي أثمان عناصر الانتاج عند معدلاتها الطبيعية .

أما مالتوس فيؤكد بأن قانون العرض والطلب يحكم كل من السعر الطبيعي وسعر السوق وأن الفرق في هذا التحديد يظهر في كون السعر الطبيعي تحكمه العلاقة الدائمة للعرض والطلب بينما السعر السوقي تحكمه العلاقة العرضية لهما والمؤقتة .

ومن ناحية النظرة الى مفهوم الطلب نجد أن مالتوس كان أكثر دقة في تحديد هذا المفهوم باعتباره تعرض الى مايعرف بشدة الطلب والتوسع في الطلب ، وكيف أن شدة الطلب التي ترتبط بظروف الطلب مثل تغير الدخول والأذواق وأسعار السلع الأخرى تؤدي الى تغير سعر السلعة الذي يؤدي فيما بعد الى توسع الطلب ، وهذه النظرة يعتبرها الاقتصاديون اليوم قريبة جدا مما تؤكده النظرية الاقتصادية الوحدية الحديثة .

وعموما رغم الانتقادات الموجهة الى المدرسة التقليدية تبقى نظرية اقتصادها في القيمة - العمل ذات شأن كبير وقيمة علمية اذ أن جهد الانسان يبقى المصدر الأساسي في توفير مختلف السلع والخدمات عن طريق الانتاج والتحويل من حالة الى حالة أخرى لهذه السلع لكي تصبح قادرة على الاستجابة لحاجة انسانية ما . فالعمل هو القاسم المشترك لجميع السلع كمقياس أو كتفسير لها ، وهذا ماتحاول المدرسة الماركسية تأكيده في الفصل القادم .

الفصـــل الثانـــــي: القيمة والسعر في الفكـر الماركسي :

1 . 2 المبحـــث الأول : القيمـــة ـ العمـــل الاجتماعـــي .

أمتـد تأثير نظرية العمل في القيمة الى المدرسة الماركسية ،فها هو ماركس يأخذ هذه النظرية من ريكاردو ، ويقرر أن العمل الذي تتضمنه السلعة هو الذي يحدد قيمتها فأساس القيمة ومصدرها عند ماركس هـو العمـل .

واذا كانت المدرسة التقليدية اعتبرت أن المقياس المفضل لقيم السلع هو العمل ،فان التحليل الماركسي ينصب بالأساس على العمل نفسه باعتباره سلعة من السلـــع .

فالعامل يبرم عقدا مع الرأسمالي الذي يملك القدرة على توظيف عناصر الانتاج المختلفة ويبيع بموجب هذا العقد القدرة على العمل ،وهذه القدرة تتمثل في الجهد العضلـــي والفكري الذي يملكه العامل ،ومقابل ذلك يدفع الرأسمالي ثمنا هو الأجــــــر لتعويض قـوة العمـل هـذه .

واذا كان ماركس يقرر أن العمل الانساني هو أساس القيمة فما طبيعة العمل هذا ؟.
يضيف ماركس الى نظرية المدرسة التقليدية في القيمة فكرة "العمل الاجتماعي " . اللازم لانتاج السلعـة ،وتعني هذه الفكرة أن أية سلعة تتطلب كمية من العمل الضروري لانتاجها في ظروف اجتماعية معينة ،أي في وضع اقتصادي واجتماعي من تطور القـــوى المنتجـــة .

ففي أي مجتمع هناك كمية متوسطة من العمل تكون ضرورية لأنتاج أيه سلعة ،وعندما يكون

العامل كسولا مثلا فانه يصرف في انتاج سلعة ما فترة أكبر من الفترة المتوسطة . وعليه تكون قيمة السلعة المنتجة مرتفعة نسبيا ، وأما اذا تميز هذا العامل بقوة النشاط ومهارة واختصر القوة اللازمة لانتاج السلعة ، ففي هذه الحالة تكون قيمة السلعة منخفضة لأنها تطلبت كمية أقل من العمل الاجتماعي الضروري .

يقول ماركس " قيم السلع تكون متناسبة طرديا مع فترة العمل التي تصرف في انتاجها وعكسيا مع القدرة المنتجة للعمل المستخدم " (1) .

يعكس هذا الكلام أثر انتاجية العمل في تحديد القيمة فالكمية المنتجة من مختلف السلع باستعمال كمية معروفة من العمل الاجتماعي تعتمد على درجة التطور للقوة المنتجة للعمل المستخدم في انتاج هذه السلعة أو تلك فاذا حدث تطور تقني بحيث أصبحت المدة التي يتطلبها انتاج كمية معينة من السلعة أقل فان العمل الاجتماعي الضروري لأنتاج السلعة يقل وعليه فان قيمة السلعة هي الأخرى تقل .

انّ النتيجة التي ننتهي اليها هي أن كمية العمل تتغير بتغير القوة المنتجة ، فاذا تطلب تزايد السكان زراعة أرض أقل خصوبة فان المنتجات التي تحصل عليها باستخدام عمل أكبر تكون ذات قيمة أكبر لأنها تطلبت عملا أكبر ، يقول ماركس مؤكدا هذه النتيجة " أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المتجسد فيها ، وهذه الكمية تتوقف على فقط على القدرة المنتجة المستخدمة ، وتتغير هذه الكمية تبعا لكل تغير في انتاجية العمل " . (2)

1) - ك . ماركس : الأجور والأسعار والأرباح - دار التقدم - موسكو 1974 ص 52

2) نفس المرجع ص 59 .

فكمية متساوية من العمل يمكن لها أن تنتج وفي ظروف انتاجية مختلفة ، أي باستعمال قوة منتجة مختلفة كميات من السلع تختلف من ناحية الحجم .

فالتطور التقني يؤدي الى انتاج حجم أكبر من السلع رغم استخدام نفس الكمية من العمل ، وهذا هو الذي دفع ماركس الى القول أن السلع المنتجة بواسطة عمل مكافأ بطريقة أفضل تكون منخفضة الأثمان في حين أن العمل غير المكافأ بطريقة جيدة (أجر ضعيف) ، ينتج سلعا ذات قيم مرتفعة في السوق بسبب ضعف الانتاجية لهذا النوع من العمل ، مما يعني صرف كمية أكبر من العمل .

أثــر الأجــور في تحــديــد القيمـــة .

سبق أن قلنا أن الأجر يعد ثمنا لقوة العمل التي يملكها العامل ويستخدمها الرأسمالي في انتاج السلع ، فالى أي مدى يمكن أن تساهم الأجور في تحديد القيمة عند ماركس ؟ بعبارة أخرى هل هناك فرق بين تحديد القيمة عن طريق الأجور المدفوعة وبين كمية العمل المتجسد في السلعة ؟ يجيب ماركس أن هناك فرق واضح ، فكمية العمل وأجرة العمل متمايزان ، اذ أن قيمة البضاعة تحدد بكمية العمل الضروري والأجر يحدد بقيمة المنتجات ، فقيم البضائع تحدد بشكل مستقل عما دفع من أجل انتاجها (الأجر) ، فالأجور لا تحدد الأسعار عند ماركس وأن العمل الذي يكافؤ بأجرة ضعيفة قد يخلق سلعا مرتفعة الثمن .

22 المبحث الثاني : قيمة المبادلة في السوق .

بعد أن تعرفنا على نظرة ماركس الى مصدر القيمة التي يتمثل في العمل الاجتماعي نحاول الآن القاء نظرة على كيفية تحديد قيمة المبادلة بين السلع في السوق ، ونعني بها تلك النسبة التي يتم بموجبها تبادل السلع بناء على ما تطلبه انتاج كل سلعة من العمل الضروري الاجتماعي ، فوفق العمل الذي تتضمنه السلعة في تحديد القيمة فان السلعة التي تطلبت 6 ساعات عمل اجتماعي مجرد تفوق قيمتها النسبية قيمة السلعة التي تكلفت 3 ساعات من العمل الاجتماعي المجرد .

وعند فرض تجانس العمل أي تشابه وتماثل وحداته (ساعة عمل) فانه يمكن تحديد معدل التبادل في السوق كالتالي : 2 وحدة من السلعة الثانية تبادل بوحدة واحدة من السلعة الأولى ، فاذا رمزنا الى وحدة السلعة الأولى بالرمز " A " وللوحدة الثانية بالرمز " B " فان معدل التبادل يصبح : (A = 2B) .

نلاحظ أن عملية التبادل هنا تسبقها مقارنة لكميات العمل الذي تتضمنها كل سلعة ، وعند ثبات هذه الكمية من العمل الاجتماعي المجرد فان معدلات التبادل تبقى هي الأخرى ثابتة .

أما عن طبيعة العمل عند ماركس فنجده يقسم العمل الى عمل مباشر أو العمل الحاضر ، والى عمل غير مباشر وهو العمل الذي كان قد بذل لانتاج الأدوات المستخدمة

انتاج السلع ، هو مايعرف بالعمل المدخر ، أو العمل المخزون ، وتتم عملية خلق السلع بمزج العمل المباشر مع العمل غير المباشر وفق تناسب معين يتلاءم وطبيعة السلعة المنتجة من حيث كونها تتطلب نسبة أعلى من العمل المباشر (عمل حي) أو نسبة أعلى من رأس المال (عمل متراكم) .

وعندما تواجه ماركس مشكلة اختلاف الأعمال فانه يحاول حل هذه المشكلة على غرار الطريقة الريكاردية باللجوء الى العلاقات السوقية السائدة في تقييم الأنواع المختلفة من الأعمال عن طريق الأجر ، فنوع العمل النادر يكثر الطلب عليه وتكون قيمته مرتفعة ، أما العمل المتوفر بكمية كبيرة فان قيمته تكون منخفضة .

وعليه يمكن تحويل أي نوع من أنواع الأعمال الى نوع آخر بناء على معدل الأجر الذي يدفع في كل مهنة ، فاذا دفع مقابل ساعة عمل ماهر ضعف مادفع مقابل ساعة عمل عادي فان 2 ساعة عمل عادي = 1 ساعة عمل ماهر . وهكذا .

فاذا تم تبادل كمية من الأحجار تطلب جمعها 20 ساعة عمل مع تمثال تطلب صنعه 2 ساعة ، فان 10 ساعات من العمل المستخدم في جمع الأحجار تبادل (تعادل) ساعة واحدة من عمل صنع التمثال .

وهنا يرى بعض الاقتصاديين أن ماركس لم يكن دقيق التحديد للقيمة ، فالاستاذ رفعت المحجوب يرى في هذا التحليل مصادرة على المطلوب ، فماركس يلجأ الى تفسير قيمة المنتجات على أساس كمية العمل المستخدم في هذه المنتجات ثم ينتهي الى أن كمية العمل هذه تبادل وتحدد على أساس قيمة المنتجات في السوق ، فاللجوء الى القيمة الحالية التي تتحدد في السوق يبعد ماركس عن التحديد الدقيق للقيمة لأن العلاقات

---

1) راجع : رفعت المحجوب : الاشتراكية .
دار النهضة - 1968 .

السوقية تتميز بعدم الاستقرار وبتغير الظروف المتحكمة فيها .

وتفطن الى هذا ماركس وتراجع عن اتخاذ العلاقة بين العرض والطلب في تحديد قيمة العمل أو أية سلعة أخرى فهو يؤكد في كتابه " أجور ، أسعار وأرباح " (1) أن العرض والطلب لا يفسران قيمة السلعة بل فقط ينظمان التغيرات والتقلبات المؤقتة في السوق ، فالعلاقة بين العرض والطلب توضح فقط أن سعر السلعة مرتفع أو منخفض عن قيمة السلعة الحقيقية ولكنها لا تفسر هذه القيمة في حد ذاتها .

ففي حالة توازن القوة المؤثرة في العرض مع القوة المؤثرة في الطلب فان سعر السوق يعادل القيمة الحقيقية لأية سلعة ، فسعر السوق هنا يستقر عند نقطة السعر الحقيقي الذي يشكل مركزا للتذبذب .

وعليه فعند البحث عن طبيعة القيمة فيجب ترك الآثار العرضية للطلب والعرض على سعر السلعة في السوق مهما كانت هذه السلعة

---

1) مرجع سبق ذكره .

2.2.1 تحـول القيمـة الى السعـر :

يؤكد ماركس أن جميع السلع تتوفر على خصيصة اجتماعية تجعلها ذات قيمة وقابلة للمبادلة ، وهذه الخصيصة هو كون جميع السلع تخلق بواسطة عمل الانسان ، فالعمل هو القاسم المشترك لجميع السلع ويفرق ماركس بين المنتوج والسلعة ، فالأول كان يوجه بالأساس نحو الاشباع المباشر للحاجات الذاتية ، فالانسان البدائي كان يصنع كل ماهو في حاجة اليه بنفسه ولنفسه .

وبتطور المجتمعات أصبح الانسان يفكر ليس فقط في اشباع حاجاته ، بل في تلبية الحاجات الانسانية الأخرى ، وبذلك أصبح يقوم بالانتاج للانسانية جمعاء وللمجتمع بصورة عامة .

وعليه فان العمل الذي يقوم به الانسان في هذا المجال هو بلاشك جزء من العمل الاجتماعي ككل ، وهو يقوم بهذا الجزء في اطار التقسيم الذي يقيمه المجتمع لأن هذا الجزء يكمل الأجزاء الأخرى التي يقوم بها غيره .

ومن هذا المنظور فان جميع السلع تجسد كمية من العمل الاجتماعي ، ومن ثم فان جميع السلع تكون لها قيمة ، ومصدر هذه القيمة هو العمل الذي ضمنه المجتمع هذه السلعة ، وتجرى مبادلة هذه السلع في السوق فيما بينها وفقا لكمية العمل المتبلورة في كل سلعة .

ولكن عند مبادلة السلع فيما بينها أتضح أن هذه العملية تزداد تعقيدا بزيادة عدد السلع وتنوع الرغبات والحاجات وصعوبة التحديد الدقيق لكمية العمل المتجسدة في كل سلعة .

ان هذه الصعوبة دفعت المجتمع الى ضرورة اختيار سلعة تكون ذات خصائص معينة تؤهلها لأن تكون كأساس للمقارنة بين جميع السلع ، بشرط أن تلقى القبول العام من طرف الجميع .

ان من بين الخصائص المتفق عليها بالاضافة الى خاصية القبول العام هي خاصية التجزئة وقابلية الحفظ لمدة طويلة دون التأثر بالعوامل الطبيعية ... الخ ولقد استعملت عدة سلع في المبادلة كأساس للقيم الى أن أهتدى الانسان الى النقود المتمثلة في المعادل النفيسة كالذهب والفضة .

كان اكتشاف هذه المعادن كوسيلة هامة لقياس جميع قيم السلع ومبادلتها لأنها تتوفر على الخصائص المطلوبة اضافة الى كونها تستخرج من المناجم بواسطة العمل الاجتماعي ، اذ أن انتاجها تطلب جهدا انسانيا تفرغ له مجموعة من أفراد المجتمع في حين تخصص غيرهم في انتاج سلع أخرى ، فكأن العملية لا تعدو كونها عملية مقايضة حيث يتم تبادل عمل اجتماعي بعمل اجتماعي .

غير أن اختراع النقود مكن من التعبير عن القيمة التي مصدرها العمل بعدد معين من الوحدات النقدية ، أي تم التعبير عن جميع قيم السلع بواسطة مقياس متجانس ومستقل وحيادي .

وعندما يتم التعبير عن القيمة بواسطة هذا المقياس نكون قد تحولنا من القيمة الى السعر ، فالسعر كما يراه ماركس شكل من أشكال القيمة أو تعبير نقدي عنها .

ان عدد الوحدات النقدية التي يمكن التعبير بها عن القيمة يختلف حسب الجهد الذي يتطلبه انتاج هذا العدد من الوحدات ، وعندما يتعادل العمل المبذول في انتاج

السلعة مع العمل المبذول في انتاج هذه الوحدات من النقود تكون بصدد السعر الطبيعي لهذه السلعة .

وقد كان الطبيعيون يطلقون على هذا السعر اسم السعر الضروري في حين أن سميث هو أول من أطلق عليه اسم السعر الطبيعي .

الا أن هناك نوع آخر من السعر قد لا يتفق مع المجهود الذي بذل في انتاج السلعة ، وقد يتأثر هذا السعر بعوامل أخرى غير العمل المتبلور في السلعة ، وهو مايدعوه سميث بسعر السوق ، أو السعر الجاري .

السعر الطبيعي وسعر السوق :

يعبر السعر الطبيعي عن التكلفة الحقيقية للسلعة ، ويعبر سعر السوق عن الآثار العرضية لقوى الطلب والعرض ، وعليه فان هذا الأخير قد لا يعكس الظروف الحقيقية لانتاج السلعة ، حيث يسود سعر وحيد في السوق بغض النظر عما كلفته هذه السلعة من جهد وعناء من أجل انتاجها أو احضارها الى السوق ، فقد يتجاوز سعر السوق السعر الطبيعي ، وقد يقل عنه .

ويورد ماركس في كتابه قول آدم سميث الذي يحدد العلاقة بين السعر الطبيعي وسعر السوق .

" ان السعر الطبيعي هو السعر المركزي الذي تحوم حوله أسعار السلعة " . (1)

الا أن هناك محاولة دائمة لكي يعود السعر في السوق الى مستوى السعر الطبيعي رغم أن ظروف السوق قد تجعل هذا التباعد بينهما يبقى لمدة معينة .

---

1) نفس المرجع السابق ص 41 .

وعندما تتميز ظروف العرض والطلب بالاستقرار ، أي بتوازن الطلب على السلعة مع عرضها فان سعر السوق هو نفسه السعر الطبيعي ، ومعنى ذلك أن قيم السلع تبادل بنفس كمية العمل الاجتماعي المبذولة لانتاجها .

بعبارة أخرى تصبح أسعار السوق عاكسة لقيم السلع . يرى ماركس أن جميع السلع تباع بأسعارها الطبيعية في الفترة الطويلة ، لأن هذه الأخيرة تتميز بامكانية تغير الطلب والعرض وتحقيق التوازن بينهما ، ومن ثم تزول الفروقات بين سعر السلعة في السوق وسعرها الطبيعي (قيمتها) بزوال الظروف التي أدت الى هذه الفروقات .

2.2.2 أثر الخصائص الاستعمالية في تشكل السعر :

تؤثر الخصائص الاستعمالية في تشكل السعر وهو الأمر الذي دعا بعض الاقتصاديين الماركسيين الى اعتبار المنفعة المصدر الثاني للقيمة بعد العمل ، فأتباع ماركس لم يترددوا في النظر الى المنفعة (القيمة الاستعمالية) كمصدر ثاني في تحديد القيمة ، فانجلس ينتقد الاقتصاديين البورجوازيين في نظرتهم الى القيمة عندما ولوا فصل القيمة الى مقولتين ، فالبعض منهم يرى مصدرها في المنفعة الذاتية التي يجنيها الشخص من البضاعة والبعض الآخر يرى مصدرها في تكاليف الانتاج ، أما هو فيؤكد على أن القيمة تتضمن الجانبين معا ، أي تكاليف الانتاج (العمل) والمنفعة .

ففي الحالة التي تتعادل فيها التكاليف الانتاجية للبضائع فان العامل الحاسم يبقى في تقدير المنافع التي يمكن الحصول عليها من هذه البضائع ، ومن ثم فالسعر

عند انجلز يعبر عن المنفعة ونفقات العمل الضرورية اجتماعيا .

أما نظرة ماركس الى قيمة السلعة الاستعمالية فترى ضرورة التفرقة بين المنتج والمستهلك عند النظر الى القيمة الاستعمالية ، فهذه الأخيرة يراها ماركس منعدمة أو قليلة الأهمية بالنسبة للمنتج حيث يقول " أن البضاعة لا تمثل بالنسبة للمنتج البضاعي قيمة استعمالية مباشرة والا لما حملها الى السوق " (1) في حين نجد أن المستهلك يهتم باشباع حاجاته بأقل النفقات وعليه فهو يولي اهتماما ليس فقط للقيمة الاستعمالية للبضاعة .

ان السبب الذي جعل بعض الماركسيين يولون أهمية الى الخصائص الاستعمالية في تحديد القيمة يرجع الى ما لاحظوه في السوق من أن بعض السلع رغم انتاجها بكمية أكبر من العمل من سلع أخرى تشبع نفس الحاجة .

فالعمل المبذول في انتاج الفحم يعد أكبر صعوبة من العمل المبذول في انتاج النفط ، لكن نظرا للخصائص الاستعمالية التي يتميز بها النفط فان سعره في السوق أكبر من سعر الفحم ، وهكذا فالبضائع ذات النوعية الجيدة والعالية تكون ذات أسعار مرتفعة حتى ولو بذل عمل قليل في انتاجها .

ان الفروقات من النوعية قد ترجع الى ظروف مناخية وجغرافية أو الى عمل أكثر تعقيدا (أعلى تأهيلا) أو الى التقدم التكنولوجي ، وعليه تكون القيم عاكسة للفروق في النوعية والأسعار عاكسة للقيم .

---

1) د . عارف دليلة : أهم التطورات في نظرية القيمة والسعر في الفكر الاقتصادي والبرجوازي والماركسي ص . 63 منشورات دار الفجر - حلب - 1979 .

خلاصة الفصلين الأول والثاني : تقوم نظرية العمل في القيمة :

تقوم نظرية العمل في القيمة عند مفكري المدرسة التقليدية على افتراض وحدانية عنصر العمل في عملية الانتاج ، أي أن العمل يعد عنصر الانتاج الوحيد ، وعلى افتراض أن هذا العنصر هو عنصر متجانس بحيث تزول أية فروق بين أنواع الأعمال المختلفة ، ولقد بينا كيف أن ريكاردو حاول التخلص من اختلاف الأعمال عن طريق اللجوء الى السوق بمقارنة الأجور المختلفة للأعمال المتباينة ، وأصبح بالامكان التحول من نوع من العمل الى نوع آخر تبعا لمعدل الأجور بين هذين النوعين من العمل ، وبذلك فقد تم التغاضي عن الاختلاف القائم في طبيعة الأعمال ، وأصبحت كمية العمل اللازمة لانتاج السلعة تقدر بالفترة الزمنية التي يقتضيها الحصول على هذه السلعة . (ساعة ، يوم ، سنة) .

وعلى أساس هذه الفترة يتحدد معدل التبادل بين جميع السلع ، اذ أن ساعة من العمل لانتاج سلعة ما يفترض أنها تبادل نفس الساعة من العمل لانتاج سلعة أخرى ، بحيث أن المجهود المبذول والعناء المجسد في السلعة يجب أن يتناسب مع معدل التبادل .

الا أن هذه النظرة الى اعتبار العمل عنصر الانتاج الوحيد واللجوء الى السوق لمقارنة الأعمال فيها كثير من التجاوز .

أولا : اذا كان الأمر مقبولا في المجتمعات البدائية حيث لم يكن عنصر رأس المال قد أتى ليمتزج مع العمل/عملية الانتاج ، فانه بتطور المجتمعات أصبح من غير

الممكن الاعتماد على عنصر العمل فقط ، اذ تعددت العناصر الانتاجية ، وعليه تصبح المشكلة في كيفية تحديد النفقة الحقيقية في انتاج كل سلعة تمهيدا لتحديد قيمتها واجراء التبادل فيما بين السلع .

ثانيا : أن اللجوء الى العلاقات السوقية لمقارنة الأنواع المختلفة من الأعمال عن طريق الأجور لا يعكس المجهود الحقيقي المبذول في عملية خلق السلع ، ولكن يعكس فقط تقديرات السوق للأنواع المختلفة من الأعمال ، فقد يكون نوع من الأعمال سهلا وبسيطا ولكنه نادر في السوق ، وبالتالي فان قيمته (الأجرة) تكون مرتفعة ، وعليه فان السلعة المنتجة بواسطة هذا النوع من العمل تكون مرتفعة القيمة هي الأخرى .

وقد تتغير العلاقات السوقية فيصبح هذا النوع من الأعمال أكثر وفرة فينخفض أجره وتصبح السلعة المنتجة طبقا لذلك منخفضة القيمة في حين أن كمية العمل المتجسدة في السلعة لم تتغير .

ويحاول ريكاردو الرد على الانتقاد الأول بنصه على أن رأس المال يعتبر عملا متراكما ، ويمكن تبعا لذلك تحويل رأس المال الى عمل ، ولكن ريكاردو لم يعطينا المعيار المستخدم في هذا التحويل ، فالآلة المستخدمة في انتاج سلعة نهائية يصعب تحويلها الى وحدات عمل مباشر بهدف الوصول الى تقدير النفقة الحقيقية ، وذلك لاختلاف انتاجية العمل بين فترة وأخرى ، فليس هناك اذن طريقة علمية واضحة تمكننا من تحويل رأس المال الى عمل أو العكس .

أما الانتقاد الثاني والمتعلق بتغير الأجور في السوق ومن ثم عدم صلاحيتها لمقارنة الأعمال فيرد عليه ريكارد و بافتراض أن الأجور لا تتغير في السوق في الفترة القصيرة وأنها تتميز بالثبات والاستقرار لمدة طويلة نسبيا .

لكن ريكارد و يتناسى هنا أن الأجور كغيرها من أثمان السلع تتغير في السوق تحت تأثير قوة العرض والطلب .

نخلص من هذا الى أنه اذا كان يعتبر من السهل مقارنة نفقات انتاج السلع مقارنة كمية عندما نقرر مثلا أن هذه السلعة استلزمت كمية أكبر من العمل ومن رأس المال من تلك ،فانه صعوبة المقارنة تكمن في تحديد مدى هذا الكبر أو الصغر فهل هو ضعف أم ضعفين .. الخ .

ثم أنه من الحقائق المسلم بها أن رأس المال والعمل لا يدخلان بنسبة ثابتة في انتاج السلع ،فقد يتطلب بعضها رأس مالا أكبر وكمية أقل من العمل ،في حين أن بعض السلع تكون كثيفة العمل وضعيفة رأس المال ،فكيف يمكن تقدير النفقة الحقيقية من أجل تحديد معدل تبادلها في ظل نسب مختلفة من العمل ومن رأس المال .

وقد حاول بعض الاقتصاديين التخلص من هذه المشكلة باللجوء الى مايعرف " الوحدات من القوة المنتجة " (1) ،والوحدة من القوة المنتجة هي وحدة مكونة من عنصري انتاج أو أكثر وبنسبة ثابتة ،فقد تتضمن الوحدة من القوة المنتجة 3 وحدات من رأس المال ووحدة واحدة من العمل ،أو قد تتكون من ساعة من عمل (وحدة عمل) ووحدة

---

1) سعيد النجار : تاريخ الفكر الاقتصادي . من التجاريين الى نهاية التقليديين ص 544 دار النهضة العربية بيروت ، 1973 .

وحدة من رأس المال ، وتبقى النسبة هذه ثابتة في كل السلع بحيث أن تدخل العنصرين يبقى ثابتا عند انتاج أية سلعة وعلى أساس هذه الوحدات من القوة المنتجة تقوم عملية المقارنة وتحديد معدل التبادل .

فلنفرض أن 100 وحدة من القوة المنتجة انتجت 50 وحدة من السلعة A ، وأن نفس الكمية من وحدات القوة المنتجة أي 100 وحدة انتجت 150 وحدة من السلعة B ، فان المقارنة هنا تبدو بسيطة ، وتحديد معدل التبادل بين السلعة A ، والسلعة B يعد أمرا في غاية السهولة وهو 50 من A تعادل 150 من B .

أي أن وحدة واحدة من السلعة A يجب أن تبادل بثلاث وحدات من B ، (A = 3B) .

ويرى سعيد النجار أن فكرة الوحدة من القوة المنتجة تعني العودة الى فكرة العنصر الواحد في عملية الانتاج ، اذ أن هذه الوحدة مركبة من عنصرين يدخلان بنسبة ثابتة في انتاج كل السلع ، وعليه فان افتراض ثبات النسبة بين عناصر الانتاج بتكوين الوحدة من القوة المنتجة يتجاهل تعدد هذه العناصر .

أما المدرسة الماركسية فرغم ما جاءت به من فكرة العمل الاجتماعي الضروري وذلك من خلال تأكيدها على أن أية سلعة تنتج بواسطة جزء من العمل الاجتماعي لم تستطع التخلص من افتراض وحدانية عنصر العمل ، وما رأس المال المتمثل في وسائل الانتاج وأدوات العمل الا عملا متراكما يطلق عليه ماركس العمل الميت ، أما العمل

المباشر والمتمثل في الجهد العضلي والذهني الذي يبذله الانسان عند الانتاج فهو مايعرف بالعمل الحسي ، ولكن ماركس لا يقدم لنا أيضا معيارا لتحويل العمل الميت الى عمل حي أو العكس ونجده يلجأ الى السوق لاجراء هذا التحويل عن طريق مقارنة الأجور التي تخضع بدورها لفعل قانون الطلب والعرض في السوق .

ان فكرة التركيب العضوي لرأس المال التي جاء بها ماركس توضح بجلاء أن عملية الانتاج لا يمكن أن تؤدي الى خلق سلع نافعة الا اذا تفاعلت عناصر الانتاج على اختلاف طبيعتها وهذا يعني الابتعاد عن فرضية وحدانية عنصر العمل .

مما تقدم يتبين أن النفقة الحقيقية للسلعة (القيمة) يجب أن تتحدد بمعزل عن العلاقات السوقية .

فالأستاذ سعيد النجار يرى أن مشكلة النفقة الحقيقية تشبه الى حد بعيد مشكلة المنفعة ، حيث أن نظرية المستهلك تؤكد على أن المنفعة التي يحصل عليها الفرد عند تناوله كمية معينة من السلعة تتوقف على مقدار هذه الكمية وعلى ذوقه ودرجة ميله الى هذه السلعة فاذا لم تتغير هذه العوامل فان منفعة السلعة تبقى ثابتة حتى ولو أدت العلاقات السوقية الى تغير ثمن السلعة ارتفاعا أو انخفاضا بناء على الندرة أو الوفرة .

وفي الأخير يمكن القول أن كمية العمل أو الجهد المبذول في انتاج السلعة رغم قيمتها العلمية لا يمكن الاعتماد عليها دائما في تفسير قيم السلع ، اذ أن بعض السلع تطلبت جهدا كبيرا ولكنها منخفضة القيمة ، أما بعض الأعمال فرغم

صغرها وساطتها انتجت سلعا ذات قيم كبيرة مثل اللوحات الفنية والآثار التاريخية . ومن ثم اتجه الفكر الاقتصادي الى البحث عن سبب آخر للقيمة ومقياس لها غير العمل وهو ما ظهر على يد زعماء المدرسة الحديثة الذين أرجعوا سبب القيمة الى المنفعة ، ولكن قبل التعرض الى هؤلاء تجدر الاشارة الى أن تيار المنفعة ـ القيمة قد ظهر ضمن المدرسة التقليدية نفسها على يد جون باتست ساي وكنلوندياك .

الفصل الثالث : البحث عن القيمة خارج كمية العمل :

1 . 3 . المبحث الأول : تيار القيمة ـ المنفعة عند التقليديين :

رأينا حتى الآن أن جل المفكرين الاقتصاديين التابعين للمدرسة التقليدية ، يركزون على أن قيمة السلعة تتحدد بكمية العمل المبذول لانتاجها ، ولكن نجد داخل المدرسة التقليدية نفسها تيارا يرفض نظرية العمل الذي تتضمنه السلعة والعمل الذي تبادل به السلعة ويبحث في ايجاد تفسير آخر للقيمة عبر المنفعة وفي تحديد هذه القيمة بنفقة الانتاج وقانون العرض والطلب .

ومن هؤلاء المفكر الأقتصادي جان باتيست ساي الذي يعد من بين المساهمين في تطور الفكر الأقتصادي من خلال أفكاره التي أوردها في كتابه .

"Traité d'économie politique " ، سنة 1803

فهذا الأقتصادي يربط بين نفقة الانتاج التي تتطلبها السلعة وبين منفعة هذه السلعة لتفسير قيمة السلعة .

" القيمة التي يوليها الأشخاص للأشياء تجد أساسها الأول في الاستعمال الذي ينوي هؤلاء الأشخاص القيام به لهذه السلعة .

ويبقى دائما صحيحا أن الافراد حين يولون أهمية لسلعة ما فبهدف استعمالها ، فالشيء الذي لا يصلح لأي استعمال فلا قيمة له . (1)

وهذا واضح أن قيمة السلعة تستمد من منفعتها . لأن هذه السلعة تتوفر على خصائص فيزيائية وكيماوية تجعلها صالحة لأشباع حاجة انسانية معينة .

---

1) سعيد النجار : تاريخ الفكر الاقتصادي من التجاريين الى التقليديين ص 249 دار النهضة العربية ـ بيروت 1973

وهذا الأمر دفع ساي الى تعريف الانتاج بأنه عملية خلق المنافع ،لأن الفرد يتصور الهدف من السلعة قبل أن يقوم بانتاجها ، وعادة يكون هذا الهدف اشباع حاجة معينة أي استعمال هذه السلعة في تلبية رغبة محددة مسبقا .

هذا من ناحية مصدر القيمة أما تحديد هذه القيمة في السوق ،فساي يدخل اثر قانون العرض والطلب في هذا التحديد ،فظروف الطلب التي تتوقف على عدد المستهلكين وعلى دخولهم وأذواقهم ،تجعل الأفراد في وضع تمكنهم من تحديد الكمية المطلوبة من هذه السلعة أو تلك .

وعلى هذه الكمية المطلوبة في علاقتها مع الكمية المعروضة من السلعة تتوقف قيمة السلعة أوثمنها ،أما الكمية المطلوبة نفسها فتخضع الى عامل المنفعة والأهمية التي يعلقها الأفراد على صلاحية هذه السلعة في الاستعمال .

فلما تكبر الأهمية النسبية للسلعة فمعنى ذلك أن الكمية المطلوبة سوف تزداد ، وعليه فان سعر هذه السلعة سوف يشهد ارتفاعا ،وهذا بفرض أن ظروف الطلب باقية على حالها .

ومن هنا يتبين أن السعر عند ساي يتحدد بالعلاقة بين الطلب على السلعة وعرضها ،غير أن هذا الطلب لا يكون الا لأن السلعة لها منفعة معينة أي تصلح لتلبية رغبة انسانية ،لاستعمال معين . فنقطة البداية في بحث ساي في مصدر القيمة هي المنفعة .

هذا من ناحية ظروف الطلب أما من ناحية ظروف العرض ،فلا شك أن الكمية المنتجة من السلعة تعتمد على نفقة الانتاج .

وعليه يشعر ساي أن نفقة الانتاج يجب أن تمثل الحد الأدنى لقيمة السلعة، فقد تباع السلعة بسعر يتجاوز نفقة انتاجها عندما يعلق الفرد أهمية كبيرة على منفعة هذه السلعة، الا أنه من غير المعقول أن ينخفض سعر هذه السلعة الى مادون نفقة الانتاج، فالسعر الأدنى الذي يتخلى بواسطته الفرد عن سلعته في السوق يجب أن يضمن له على الأقل تغطية نفقة الانتاج لكي يستمر في عملية الانتاج والا فانه سوف يتوقف عن انتاج وعرض هذه السلعة .

ونفقة الانتاج التي يوردها ساي هنا تمثل اثمان عناصر الانتاج التي تشترك في عملية خلق هذه السلعة .

فهناك الأجر الذي يعوض العمل، وهناك الربح الذي يعوض المنظم لعملية الانتاج وهناك الفائدة التي ينالها الرأسمالي في حالة قرض لرأسماله لغاء التضحية التي يقوم بها، وأخيرا الريع الذي يمثل دخل مالك الأرض أو صاحب المبنى الذي يقوم فيه المشروع المتعلق بانتاج السلعة .

أما عن كيفية تحديد اثمان عناصر الأنتاج هذه في السوق فيؤكد بأن لمنفعة السلعة التي تخلقها هذه العناصر دور كبيرا في هذا التحديد، فالسلعة التي تكون لها منفعة كبيرة، وذات أهمية معتبرة تكون اسعار عناصر الانتاج التي تساهم في انتاجها مرتفعة، في حين أن السلعة التي لا يعلق الفرد أهمية كبيرة عليها، (ضعيفة المنفعة) فان عناصر انتاجها تكون ذات اثمان منخفضة .

ومن هنا يمكن القول أن منفعة السلعة لا تقرر فقط قيمتها وتحدد ثمنها بل

وهكذا نرى أن سماي لا يأخذ نفقة الانتاج كسبب والقيمة كنتيجة على غرار آدم سميث ، بل أن للقيمة تأثير على نفقة الانتاج ، من حيث كون هذه القيمة مصدرها المنفعة وهذه الأخيرة تؤثر في نفقة انتاج السلعة من خلال تأثيرها على اثمان عناصر الانتاج .

ويتضح أن العلاقة هنا بين نفقة الانتاج وقيمة السلعة علاقة تأثير متبادل ، فنفقة الانتاج تعبر عن الحد الأدنى الذي يجب أن يناله منتج السلعة ، أي تحدد قيمة السلعة الدنيا ، وهذه النفقة نفسها تتحدد بمنفعة السلعة المنتجة ، أي تتوقف على القيمة النهائية للسلعة .

3.2 المبحث الثاني : القيمة والسعر عند النيوكلاسيك :

لقد كانت الانتقادات الموجهة الى نظرية العمل في القيمة التي سبق التعرض اليها دافعا للأقتصاديين النيوكلاسيك الى محاولة ايجاد تفسير للقيمة خارج اطار العمل ،سيما بعد أن حاول ماركس ابراز طريقة استغلال الرأسماليين للعمال من خلال فائض القيمة الذي ينتج في مرحلة الانتاج للبيع وليس أثناء تداولها .

لقد ظهرت مجموعة من الاقتصاديين مثل ناسو سينور ،وجون أستيوارت بل وألفريد مارشال وغيرهم ممن حاول البحث عن سبب للقيمة خارج اطار العمل لتبرير استغلال الرأسماليين بتأكيدهم على أن الأرباح ناتجة عن بيع السلع بأكثر من قيمتها ، بعبارة أخرى أن هذه الأرباح تنتج في مجال التداول وليس في دائرة الانتاج .

فالأقتصادي ناسو سينور يرجع قيمة السلعة الى ثلاثة عناصر أساسية هي :

1 - المنفعة : حيث يقول أن المنفعة هي علاقة بين السلعة والانسان وتحديد هذه العلاقة يخضع لعوامل ذاتية وظروف تتعلق بالمحيط كالعادات والتقاليد والأذواق والوسط البيئي الذي يعيش فيه الانسان ويعد سينور من الأقتصاديين الأوائل الذين تطرقوا الى فكرة المنفعة الحدية ،حيث أكد هذا الاقتصادي أن ما نحصل عليه من منفعة عند ما نستهلك 10 وحدات من سلعة ما هو أقل مما نحصل عليه من ضعف استهلاكنا ل 5 وحدات .

ورغم أنه لم يتوصل الى طريقة التحليل الحدي الا أنه استطاع أن يؤكد أن المنفعة تتناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من سلعة ما .

2 - النـدرة : وهي العنصر الثاني لتحديد القيمة وتتمثل في قلة العرض ، وترجع هذه القلة الى العوامل التاليـة :

أ) هناك نوع من السلع لا يمكن زيادة المعروض منها مثل اللوحات الزيتية والمخطوطات والتحف والآثار التاريخية والصور والهدايا القيمة ، فهذه السلع تكون ذات قيمة كبيرة نظرا لندرتها .

ب) أما النوع الثاني من السلع فهو الذي يمكن زيادة المنتج منه والتوسع في عرضه ، وضمن هذا النوع يمكن أن نميز قسما من السلع يتطلب جهودا كبيرا وهو مايعبر عنه سلع ذات نفقة انتاج كبيرة .

وعليه تكون قيم السلع هنا كبيرة .

أما القسم الآخر فلا يتطلب جهدا كبيرا لزيادة عرضه وعليه تكون قيم سلعة منخفضة نسبيا .

نلاحظ أن سينيور يربط قيم السلع بنفقات انتاجها انطلاقا من الندرة وكأنه يوافق آدم سميث في تحديده للقيمة بنفقة الانتاج .

غير أن سينيور لا يقتنع بالمنفعة والندرة لتفسير القيمة بل يضيف عنصرا ثالثا وهو :

3 - قابلية السلعة للحيازة والتملك : فاذا كانت السلعة غير قابلة للانتقال من شخص الى شخص آخر فانه لا قيمة لها باعتبار أن مبادلتها غير ممكنة ، فقد تكون ذات قيمة كبيرة بالنسبة للمالك لها ولكنها ذات قيمة منخفضة بالنسبة للآخرين .

3.2.1 تحديد السعر في السوق :

يرجع سينيور قيمة السلعة في السوق (أي سعرها) الى العلاقة التي تسود بين عرض السلعة والطلب عليها فالعرض يعكس ندرتها وصعوبة انتاجها والطلب يعكس منفعتها .

ويذهب سينيور في تحليله للعوامل التي تجعل قيمة السلعة ترتفع أو تنخفض بقوله أن هناك أسباب داخلية تتعلق بالسلعة تعمل على تغيير قيمتها وهناك أسباب خارجية تغير من قيمة السلعة .

أما الأسباب الداخلية فتتعلق بمنفعة السلعة وندرتها في حين ترتبط الأسباب الخارجية بندرة ومنفعة السلع الأخرى ،فعندما تتغير الأسباب الداخلية فان قيمة السلعة تتغير بالنسبة لجميع السلع الأخرى .

أما عندما تتغير الأسباب الخارجية فان قيمة السلعة تتغير فقط بالنسبة لسلع معينة ،هي تلك التي مستها الأسباب الخارجية .

ومن ناحية تكوين الثمن وعلاقته بنفقة الانتاج فينبغي حسب سينيور التفرقة بين حالة المنافسة وحالة الاحتكار ،ففي حالة المنافسة يقرر بأن الثمن يتجه نحو التعادل مع نفقة الانتاج ،وتعني هذه الأخيرة عند سينيور كمية العمل المبذول لانتاج السلعة مضافا اليه امتناع المدخر وهو التضحية بالاستهلاك .

نلاحظ أن مكونات الثمن هنا تقتصر فقط على العمل وثمن الامتناع المتمثل في التضحية برأس المال .

ولعل نظرة بسيطة متمعنة الى فكرة الامتناع هذه توحي بصعوبة قياس التضحية كميا ، وهي تشبه الى حد بعيد صعوبة قياس العمل المختزن التي جاء بها ريكاردو.

هذا في حالة المنافسة أما في حالة الاحتكار فان الثمن يمكن أن يبتعد عن مستوى نفقة الانتاج ، ويميز سينيور أربع حالات للاحتكار نوجزها فيما يلي :

1) حالة الاحتكار الفردي التام ، حيث لا يتمكن لأي فرد آخر من انتاج السلعة ، وهنا يستطيع المحتكر أن يفرض أي سعر يريده ابتداء من سعر أدنى هو نفقة الانتاج .

2) الحالة الثانية وهي تلك التي يستطيع فيها المنتج أن يوسع من انتاجه وعرضه للسلعة ، ويتجه ثمن السلعة هنا الى نفقة الانتاج ، ويرى سينيور أن مصلحة المنتج تكمن في تخفيض الثمن لزيادة المبيعات فتزيد بذلك أرباحه .

3) الحالة الثالثة والتي يكون فيها عدد المنتجين قليلا ولكن يوجد من بينهم من يتمتع بمزايا تجعله في وضع يمكنه من تخفيض نفقة الانتاج الى مستوى أقل من الآخرين ، وعليه فان الثمن هنا يتحدد بحد أدنى هو نفقة انتاج المحتكر الأكثر قوة وبحد أعلى هو نفقة انتاج الآخرين ويستقر ثمن السلعة في السوق بين هذين الحدين .

4) الحالة الرابعة والأخيرة وهي الحالة التي تكون عناصر الانتاج فيها محدودة طبيعيا كالأرض مثلا ، فزيادة المساحة الصالحة للزراعة تتطلب نفقات تتجه الى الارتفاع كلما اتجهنا نحو الأراضي الأقل خصوبة .

ويتحدد الثمن هنا بنفقة الانتاج الحدية ، أي يتجه نحو تعادل نفقة الانتاج في أسوأ ظروفه.

في الأخير يمكن القول أن سينور قد حاول الجمع بين المدرسة الفرنسية التي ترجع قيمة السلعة الى منفعتها والى المدرسة الأنجليزية التي ترجع هذه القيمة الى نفقة انتاجها ، وانتهى الى أن ثمن السلعة في السوق يرتبط في علاقة مع نفقة الانتاج وأن هذه العلاقة تتوقف على ظروف انتاج السلعة وحالة السوق من حيث المنافسة والاحتكار.

أن التركيز على جانبي المنفعة والندرة في تحديد القيم يمكن أن تلاحظه عند معظم رواد المدرسة النيوكلاسيكية حيث جاءت آراء هؤلاء متطابقة في نظرتهم الى القيمة مع بعض الاختلافات الطفيفة في التحليل ، فالاقتصادي جون استيوارت ميل ..

جون استيوارت ميل يرى في منفعة السلعة وندرتها شرطين أساسين للقيمة ، ومن حيث العلاقة بين القيمة الاستعمالية التي تحددها المنفعة والقيمة التبادلية المحددة بالندرة يؤكد استيوارت ميل أن قيمة الاستعمال تمثل الحد الأدنى للقيمة التبادلية ، اذ لا يعقل أن يدفع شخص ثمن سلعة يفوق منفعتها ، فقيمة المبادلة عند هذا الاقتصادي تتحدد عند المستوى الذي يقدر فيه الفرد أن ماسوف يحصل عليه من منافع يعادل ما سيدفعه من أثمان مقابلها .

ومن حيث ندرة السلع وتأثير ذلك في القيمة التبادلية فانه أستطاع أن يتعمق في تحليله لصعوبة توفير السلع في السوق حيث يقسم السلع الى ثلاث فئات ترتبط بثلاث قوانين للنفقة المتزايده والثابتة والمتناقصة .

1 - الفئة الأولى : وهي تلك التي لا يمكن زيادة العرض فيها مهما بلغ جهد الانسان مثل اللوحات الزيتية ، وبعض المحاصيل الزراعية التي تسبق الموسم (البواكير) فهذه الفئة محددة العرض في الزمان والمكان وأثمانها لا تخضع لنفقات انتاجها ، بل أن العلاقة

بين عرضها والطلب عليها هي المحددة لقيم هذه السلع .

2 - الفئة الثانية : وهي تلك التي ترتبط بقانون النفقة الثابته بمعنى أن زيادة النفقات بنسبة مئوية معينة يؤدي الى زيادة الكمية المنتجة بنفس النسبة المئوية . فاذا أنتجنا بواسطة 10 ساعات عمل 20 وحدة من سلعة ما ، فان انفاق 20 ساعة يؤدي الى الحصول على 40 وحدة من هذه السلعة ، ويتحدد الثمن هنا حسب نفقة الانتاج التي تمثل الحد الأدنى .

3 - الفئة الثالثة : والتي ترتبط بقانون النفقة المتزايدة ، حيث ان زيادة العرض من هذه السلع يتطلب في كل مرة بذل مزيد من النفقات مثل السلع الزراعية والمناجم ، وثمن هذه الفئة من السلع يتحدد بنفقة الانتاج في أسوأ الظروف .

ان نفقة الانتاج عند جون استيوارت ميل تمثل الثمن الطبيعي أو الثمن الضروري ، أما السعر في السوق الذي ينتج عن تفاعل قوى الطلب والعرض فيمكن أن يكون أكبر من الثمن الطبيعي أو أصغر منه ، فسعر السوق يمكن أن يبتعد عن الثمن الطبيعي الذي يشكل مركز الجاذبية ، ويشبهه جون استيوارت ميل بسطح البحر وأسعار السوق بالأمواج ، حيث أن ظروف السوق قد تجعل هذه الأسعار السوقية ترتفع أو تنخفض ولكنها تعود الى مستوى السعر الطبيعي عندما تستقر هذه الظروف .

3.2.2 تكوين السعر بين الفترة الطويلة والقصيرة :

لقد حاول بعض الاقتصاديين النيوكلاسيك التوفيق بين آراء زعماء المدرسة التقليدية في نظرتهم الى نفقة الانتاج كمصدر للقيمة وآراء الاقتصاديين الآخرين الذين

يرون في المنفعة سببا للقيمة،وممن حاول القيام بهذا الدور الوسيط الفريد مارشال ،حيث يؤكد أن الخلاف هنا في غير محله لأن نفقة الانتاج والمنفعة تحددان معا القيمة ،فهما أشبه بزوج مقص ،فعندما نقطع ورقة فهل نتساءل ماهي الشفرة التي قطعت الورقة السفلى أم العليا (1)

أما من حيث تحديد قيم المبادلة في السوق ،فان مارشال يؤكد أن الأفراد يتبادلون السلع والخدمات ،ويتم هذا التبادل عند مايعتقد كل فرد أن ما أخذه أكثر مما ضحى به ،ويطلق على الفرق بين ماياخذه أحد الأطراف ومايضحي به اسم " فائض المستهلك " .

وعند التطرق الى تكوين الأسعار يميز مارشال بين الفترة القصيرة والفترة الطويلة . ففي الفترة القصيرة يكون أثر العرض في تحديد السعر ضعيفا جدا بينما أثر الطلب كبيرا ،والسبب يرجع في نظره الى ضعف مرونة العرض .

ومن هنا فان السعر لا يرتبط بنفقة الانتاج ،فقد تكون هذه الأخيرة مرتفعة الا أن عجز العرض عن التكيف مع الطلب يجعل السعر في السوق ينخفض الى مستوى أقل من نفقة الانتاج .

نلاحظ هنا أن الوفرة في العرض تؤدي الى انخفاض الأثمان لكن هذا ليس صحيحا في كل الأسواق ،اذ أن السلع التي تكون قابلة للتخزين يمكن سحبها من السوق وانتظار ارتفاع الأسعار ،واذن يبقى هذا صحيحا في حالة بعض السلع سريعة التلف مثل المنتجات الفلاحية .

---

1)- EMILE James : L'HISTOIRE Sommaire de la pensée economique P. 4eme edition Ed. MONTCHRESTIEN PARIS 1969

أما في الفترة الطويلة فانه يمكن التحكم في المنتج من السلعة وعرضها ، ويتجه السعر هنا نحو نفقة الانتاج بفعل التوازن الذي يحدث بين قوى الطلب والعرض .

وفي تحليله لنفقة الانتاج يميز مارشال بين فرعين من النفقات ، هما :

1 - تكاليف تناسبية : مرتبطة بالانتاج فهي تتزايد عندما يزداد الانتاج ويطلق عليها اليوم التكاليف المتغيرة .

2 - تكاليف ثابتة : يتحملها المنتج حتى عندما يكون مستوى الانتاج منعدما ، مثل تكاليف الصيانة للآلات والمباني واجور عمال الادارة .. الخ من المصاريف .

والعلاقة بين هذين النوعين من التكاليف من جهة وسعر السوق من جهة أخرى هي التي تحدد مستوى الانتاج ، اذ أن المنتج يستمر في الانتاج وعرض سلعته في السوق طالما أن سعر البيع يغطي التكاليف الثابتة على الأقل ، أما عندما ينخفض هذا السعر الى أقل من مستوى التكاليف الثابتة فان مصلحة المنتج تقتضي توقفه عن الانتاج .

3.2.3 التحليل الحدي لتفسير القيمة :

ظهرت نظرية التحليل الحدي على يد مجموعة من الاقتصاديين النمساويين مثل ستانلي جيفونز وكارل منجر وليون فالراس ، فوجه هؤلاء وأتباعهم انتقادات الى المدرسة التقليدية في نظرتها الى العمل المبذول في انتاج السلعة والى نفقة الانتاج

كمصدر للقيمة ، حيث يرى هؤلاء أن بعض الأعمال لا قيمة لها كما أن التعب أو الجهد لا يمكن أن يؤدي في كل الحالات الى الحصول على سلع ذات قيمة ، ويضرب ستانلي جيفونز مثالا بصياد يرمي شبكته في البحر وبعد جهد تعود اليه هذه الشبكة مملوءة بالحجارة ، فهل لهذه الحجارة قيمة معتبرة .

طبعا لا بالرغم من أنه بذل جهد كبير فيها ، وكبديل لهذه النظرية يطرح الحديون فكرة المنفعة لتفسير القيمة ، رغم أن هذه الفكرة ليست جديدة حيث أننا أشرنا الى أن المدرسة الفرنسية قد ربطت القيمة بالمنفعة عند ساي وكوندياك ، لكن الجديد عند الحديين هو ربط القيمة بالمنفعة الحدية أي بدرجة الاشباع النهائية ، فالحاجة الى سلعة ما تتناقص بزيادة الوحدات المستهلكة من هذه السلعة شرط أن تكون هذه الوحدات تامة التجانس أي تامة الاحلال فيما بينها .

فالحديون ركزوا على منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة لتفسير القيمة ، وأكدوا على أن السلعة التي تتناقص منفعة وحداتها بسرعة كلما زدنا من استهلاكنا لها تكون ذات قيمة منخفضة ، أما السلع التي تكون منفعتها تتناقص ببطء عند زيادة الوحدات المستهلكة منها فقيمتها تكون مرتفعة .

واذا كان الحديون يرفضون نفقة الانتاج لتفسير القيمة فانهم يرون في نفقة الانتاج محددا غير مباشر للقيمة ، لأن نفقة الانتاج تحدد العرض ، وهذا الأخير يحدد الندرة والندرة تحدد المنفعة ، فالسلع النادرة تكون منفعة وحداتها الأخيرة مرتفعة وهذه الندرة تعكس ظروف الانتاج من صعوبة ومهارة وعليه فان قيم هذه السلع تكون مرتفعة .

يقول جيفونز " نفقة الانتاج تحدد العرض ، والعرض يحدد درجة الاشباع النهائي ، وهذا الأخير يحدد القيمة " (1)

ان لغز القيمة الذي واجه التقليديين أستطاع الحديون أن يجدوا له تفسيرا بتمييز السلع بين الأمتعة الاقتصادية وغير الاقتصادية ، فالنوع الأول من الأمتعة تتوفر فيه شروط الندرة ، أي وجوده في الطبيعة بكمية تقل عن الحاجة اليه ، وبالتالي تكون قيمته مرتبطة بمنفعة وحداته الأخيرة المستهلكة .

أما النوع الثاني من الأمتعة فتلك التي تتوفر بكميات في الطبيعة بحيث تفوق الحاجة اليها مثل الماء والهواء . فهذا المتاعان يوجدان في الطبيعة بشكل حر وعليه فان المنافع الحدية لهذه الأمتعة تتناقص بسرعة عند زيادة استهلاك وحداتها ، وهو مايفسر انخفاض قيمها في التبادل .

لقد ركزت المدرسة الحدية على العامل النفسي في تفسير القيمة ، فالأهمية التي يوليها شخص في تقديره لسلعة ما قد تختلف عن الأهمية التي يوليها شخص آخر ، فالفرد الذي يتوفر على كمية من سلعة ما لا يعلق عليها أهمية كالفرد الذي يفتقر الى هذه السلعة ، وتظهر هذه الأهمية في شدة طلبه لها ، أما قلة الأهمية عند المالك فتظهر في عرضه لهذه السلعة .

ان منجر كان أول من وضع لوحة تظهر حاجات الفرد مرتبة حسب أهميتها ودرجة الحاحها وأولويتها وأكد أن هذه الأهمية تتناقص بزيادة استهلاك وحدات السلع الموجهة لاشباع الحاجات . وعليه فان قيمة السلعة تتحدد عند هذا الاقتصادي بهذه الأهمية

1) نفس المرجع السابق - ص 125 .

يقول جيفونز " نفقة الانتاج تحدد العرض ، والعرض يحدد درجة الاشباع النهائي ، وهذا الأخير يحدد القيمة " (1)

ان لغز القيمة الذي واجه التقليديين أستطاع الحديون أن يجدوا له تفسيرا بتمييز السلع بين الأمتعة الاقتصادية وغير الاقتصادية ، فالنوع الأول من الأمتعة تتوفر فيه شروط الندرة ، أي وجوده في الطبيعة بكمية تقل عن الحاجة اليه ، وبالتالي تكون قيمته مرتبطة بمنفعة وحداته الأخيرة المستهلكة .

أما النوع الثاني من الأمتعة فتلك التي تتوفر بكميات في الطبيعة بحيث تفوق الحاجة اليها مثل الماء والهواء . فهذا المتاعان يوجدان في الطبيعة بشكل حر وعليه فان المنافع الحدية لهذه الأمتعة تتناقص بسرعة عند زيادة استهلاك وحداتها ، وهو مايفسر انخفاض قيمها في التبادل .

لقد ركزت المدرسة الحدية على العامل النفسي في تفسير القيمة ، فالأهمية التي يوليها شخص في تقديره لسلعة ما قد تختلف عن الأهمية التي يوليها شخص آخر ، فالفرد الذي يتوفر على كمية من سلعة ما لا يعلق عليها أهمية كالفرد الذي يفتقر الى هذه السلعة ، وتظهر هذه الأهمية في شدة طلبه لها ، أما قلة الأهمية عند المالك فتظهر في عرضه لهذه السلعة .

ان منجر كان أول من وضع لوحة تظهر حاجات الفرد مرتبة حسب أهميتها ودرجة الحاحها وأولويتها وأكد أن هذه الأهمية تتناقص بزيادة استهلاك وحدات السلع الموجهة لاشباع الحاجات ، وعليه فان قيمة السلعة تتحدد عند هذا الاقتصادي بهذه الأهمية

---

1) نفس المرجع السابق - ص 125 .

التي يوليها لهذه السلعة ،وكلما اتجهت هذه الأهمية الى الانخفاض كلما كانت السلعة منخفضة ،فمنفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة وهي ماتعرف " بالمنفعة الحدية" تحدد القيمة الاستعمالية للسلعة .

3.2.4 سعر التبادل :

لقد تعرضنا في الفقرة السابقة الى أثر الأهمية التي يوليها الشخص للسلعة في تحديد القيمة ،فالعارض لكمية معينة من سلعة ما في السوق يكون مستعدا لتقديم وحدات أكبر مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة التي يملكها غيره نظرا لشدة حاجته الى هذه السلعة وأهميتها عنده ،وهذا في المرة الأولى ،وبعد ذلك يعرض وحدات أقل للحصول على نفس الوحدة من سلعة الغير ،في المرة الثانية ،ووحدات أقل مقابل وحدة واحدة في المرة الثالثة و . . . وهكذا حتى تصبح الأهمية للسلعة المضحى بها تعادل الأهمية للسلعة المكتسبة ،عندئذ يتوقف التبادل ،اذ يصبح غير مفيد في نظر الطرفين أن تزايد عدد وحدات السلعة المكتسبة عند الشخص يجعل منفعة وحداتها الأخيرة تتناقص وهذا هو السعر في انقاص عدد الوحدات المضحى بها مقابل كل وحدة مكتسبة ،وأما وحدات السلعة المضحي بها فنظرا لانخفاض كميتها عند الشخص فان منفعة وحداتها الأخيرة نجدها في تزايد .

ان كارل منجر يميز بين عدة حالات للتبادل تتعلق بشكل السوق .

<u>الحالة الأولى</u> : وهي حالة التبادل التي تجري بين بائع واحد فقط وطالب واحد فقط ،فالسعر هنا يتحدد وفقا لدرجة مقاومة كل طرف من الطرفين ،فاذا استطاع البائع

التي يوليها لهذه السلعة ،وكلما اتجهت هذه الأهمية الى الانخفاض كلما كانت السلعة منخفضة ،فمنفعة الوحدة الأخيرة المستهلكة وهي ماتعرف " بالمنفعة الحدية" تحدد القيمة الاستعمالية للسلعة .

3.2.4 سعر التبادل :

لقد تعرضنا في الفقرة السابقة الى أثر الأهمية التي يوليها الشخص للسلعة في تحديد القيمة ،فالعارض لكمية معينة من سلعة ما في السوق يكون مستعدا لتقديم وحدات أكبر مقابل الحصول على وحدة واحدة من السلعة التي يملكها غيره نظرا لشدة حاجته الى هذه السلعة وأهميتها عنده ،وهذا في المرة الأولى ،وبعد ذلك يعرض وحدات أقل للحصول على نفس الوحدة من سلعة الغير ،في المرة الثانية ،ووحدات أقل مقابل وحدة واحدة في المرة الثالثة و ... وهكذا حتى تصبح الأهمية للسلعة المضحى بها تعادل الأهمية للسلعة المكتسبة ،عندئذ يتوقف التبادل ،اذ يصبح غير مفيد في نظر الطرفين أن تزايد عدد وحدات السلعة المكتسبة عند الشخص يجعل منفعة وحداتها الأخيرة تتناقص وهذا هو السعر في انقاص عدد الوحدات المضحى بها مقابل كل وحدة مكتسبة ،أما وحدات السلعة المضحي بها فنظرا لانخفاض كميتها عند الشخص فان منفعة وحداتها الأخيرة نجدها في تزايد .

ان كارل منجر يميز بين عدة حالات للتبادل تتعلق بشكل السوق .

الحالة الأولى : وهي حالة التبادل التي تجري بين بائع واحد فقط وطالب واحد فقط ،فالسعر هنا يتحدد وفقا لدرجة مقاومة كل طرف من الطرفين ،فاذا استطاع البائع

أن يتحكم أكثر في ظروف الانتاج والعرض فانه يتمكن من فرض سعر مرتفع ، أما عندما يكون المنتج في وضع لا يتمكن من شدة المقاومة ، كأن تكون السلعة غير قابلة للتخزين فان المشترى يستطيع أن يعرض سعرا منخفضا .

وعليه فان السعر في هذه الحالة يتوقف على شدة مقاومة كل طرف .

الحالة الثانية : وهي حالة الأحتكار البسيطة (احتكار العرض) . فالمحتكر هنا يملك قدرة على التحكم في الكمية المعروضة ، وبناء عليه فهو يستطيع أن يفرض سعرا مرتفعا ، لكن لا يستطيع المحتكر هنا رفع السعر الى مستويات عالية جدا ، لأن هذا الاجراء من شأنه أن يؤدي الى خروج مجموعة كبيرة من المستهلكين ، كما أنه قد يؤدي الى دخول عارضين آخرين مدفوعين بحوافز الأرباح نتيجة ارتفاع الأسعار فتظهر بدائل لسلعة المحتكر .

الحالة الثالثة : وهي حالة المنافسة التامة ، وفيها لا يستطيع المنتج ولا المستهلك تحديد السعر ، فهذا الأخير معطى ويتحدد بالمواجهة بين الطلب والعرض عند مستوى التوازن بينهما .

خلاصة الفصل الثالث : وهكذا ننتهي الى أن المدرسة الحديثة قد حاولت التركيز على الحالة النفسية للشخص في تقديره للمنافع المحصل عليها من السلع وأثر ذلك على قيمة هذه السلع ، وقد انتقد الحديثون اقتصاديي المدرسة التقليدية بينما آدم سميث وريكاردو الذان أرجعا القيمة الى العمل الذي تبادل فيه السلعة

عند الأول والعمل الذي تتضمنه السلعة عند الثاني .

ورغم أن تياراً داخل هذه المدرسة حاول تفسير القيمة بالمنفعة الا أن الحديين أتو بشيء جديد وهو فكرة منفعة الوحدة الأخيرة وأثرها في تفسير القيم للسلع وبواسطة هذا التحليل الحدي أستطاعت المدرسة الحدية التخلص من ماعرف بـ " لغز القيمة " الذي أبعد آدم سميث عن محاولة تفسير القيمة بالمنفعة حيث أن هناك سلعا ذات قيمة منخفضة جدا أو منعدمة ولكنها ذات منفعة كبيرة جدا مثل الماء والهواء .

هذا من ناحية تفسير القيمة ، أما تحديد القيمة في السوق أو مايعرف بالتسعير فان الحديين بعد ما أعتبرو أن السعر هو ذلك الظاهرة الملموسة لهذا الشيء المجرد الذي يدعى القيمة ، قالو أن السعر يتحدد في السوق بناء على ظروف السوق من حالات الأحتكار والمنافسة وأن فعل قانون العرض والطلب هو المتحكم في هذا التحديد بغض النظر عن نفقات الانتاج التي تحملها المنتج ، وان العلاقة بين العرض والطلب من ناحية التأثير في تكوين السعر في السوق يمكن أن تتغير حسب الفترة : طويلة أم قصيرة ، وفي كل الأحوال تبقى المنفعة الحدية للسلعة وراء كل تحديد للأسعار عند الحديين ، اذ أن الشخص يقارن دائما بين المنافع المكتسبة والمنافع المضحي بها قبل أية عملية للمبادلة .

خلاصة الباب الثالث :

لقد تطورت نظرية القيمة والسعر عند مدارس الفكر الأقتصادي ابتداء من المدرسة التقليدية الى المدرسة الحديثة مرورا بالفكر الماركسي ، وحاولت كل مدرسة ترك بصماتها على هذه النظرية ، وكان اقتصاديو كل مدرسة يبدأون محاولاتهم لتفسير

القيمة وتحديد السعر بانتقاد التيار الفكري السابق ، أو حتى بانتقاد مفكري المدرسة الواحدة فيما بينهم ، كما لاحظنا ذلك داخل المدرسة التقليدية ، حيث اختلف جون باتيست ساي مع معاصريه في تحديدهم للقيمة والسعر ، ففي الوقت الذي ركز آدم سميث وريكاردو على نظرية العمل في القيمة اتجه ساي وجهة أخرى في تفسيره للقيمة بالمنفعة وبأثر الطلب والعرض في تحديد قيمة المبادلة في السوق أي السعر .

بعد ذلك جاء ماركس الذي طور نظرية العمل في القيمة حيث أتى بفكرة العمل الاجتماعي التي مفادها أن أية سلعة تخلق بواسطة عمل وجهد انساني الذي يشكل جزء من العمل الاجتماعي ككل ، فجميع السلع تملك خاصية كامنة فيها وهي أنها نتاج عمل اجتماعي .

وعليه فالقيمة عند ماركس تتحدد بالعمل الاجتماعي الضروري لانتاجها . ويقصد بكلمة الضروري كمية العمل التي تتناسب مع مستوى تطور القوى المنتجة في المجتمع ، حيث يؤكد أن كمية العمل الضرورية هذه تتجه الى الانخفاض عند مايعرف المجتمع تطورا تكنولوجيا ، بعبارة أخرى تتناقص كمية العمل الضرورية لانتاج سلعة ما عندما تزداد مهارة العامل في انتاجيته ، وبالنتيجة فان قيم السلع تنخفض نظرا لانخفاض كمية العمل الضرورية اجتماعيا الناتجة عن التطور التقني .

أما النيوكلاسيك فقد حاولوا البحث عن أسباب أخرى للقيمة غير العمل رغم اعترافهم الضمني بأهمية هذا الأخير في تحديد القيمة ، اذ اتجه مفكروا هذه المدرسة سيما الحديثون منهم الى الأهمية التي يعلقها الشخص للسلعة التي يرغب في الحصول عليها في تحديد القيمة وتفسيرها .

اذ ركزوا على الحالة النفسية وشدة الالحاح الى السلعة عند الفرد ، بعبارة أخرى ر..أوا في المنفعة سببا كافيا لتفسير القيمة ، ورغم أن هذه الفكرة تطرق اليها غيرهم مثل كوندنياك وساي كما قدمنا ذلك ، لكن التحليل الحدي فسر القيمة ليس على أساس منفعة السلعة فقط ولكنه على أساس منفعة الوحدة الأخيرة من هذه السلعة أو مايعرف بالمنفعة الحدية ، وهذا التحليل مكنهم من التخلص من الحاجز الذي وقف عنده آدم سميث ، عندما حاول الاتجاه نحو المنفعة لتفسير القيمة ، ونقصد به ماعرف في تاريخ الفكر "بلغز القيمة" .

لكن متى تكون المنفعة الحدية للسلعة كبيرة أو صغيرة ان هذا السؤال جعل الحديين يفرقون بين أنواع الأمتعة ، فهناك، فمتاع موجود في الطبيعة بشكل حر وبكمية تفوق الحاجة اليه ، وبالتالي تكون منفعته الحدية صغيرة جدا ، ومتاع اقتصادي نادر ويمكن أن يتطلب توفيره عملا وجهدا انسانيا ، أي يتطلب نفقة انتاج ، ومن هنا فان ندرته تجعل منفعته الحدية كبيرة .

أما من حيث طريقة تشكل السعر فنجد أن المدرسة التقليدية قد ميزت بين نوعين من الاسعار . السعر الطبيعي الذي يعني عند مفكريها نفقة الانتاج والذي يتحدد بنفقات عناصر الانتاج عند معدلاتها الطبيعية . وسعر السوق الذي يتحدد عند المبادلة (في السوق) والعلاقة بين السعرين أن الأول (السعر الطبيعي) يشكل مركز الجاذبية للثاني (السعر السوقي) ، اذ قد يتجاوز سعر السوق السعر الطبيعي وقد يقل عنه ، لكن آلية السوق كفيلة بالعمل على تقاربهما في الفترة الطويلة التي تسمح بتغير ظروف السوق من حيث عدد الطالبين والعارضين .

اذ ركزوا على الحالة النفسية وشدة الالحاح الى السلعة عند الفرد ،بعبارة أخرى رأوا في المنفعة سببا كافيا لتفسير القيمة ،ورغم أن هذه الفكرة تطرق اليها غيرهم مثل كونديباك وساي كما قدمنا ذلك ،لكن التحليل الحدي فسر القيمة ليس على أساس منفعة السلعة فقط ولكنه على أساس منفعة الوحدة الأخيرة من هذه السلعة أو مايعرف بالمنفعة الحدية ، وهذا التحليل مكنهم من التخلص من الحاجز الذي وقف عنده آدم سميث ،عندما حاول الاتجاه نحو المنفعة لتفسير القيمة ،ونقصد به ماعرف في تاريخ الفكر "بلغز القيمة" .

لكن متى تكون المنفعة الحدية للسلعة كبيرة أو صغيرة ان هذا السؤال جعل الحديين يفرقون بين أنواع الأمتعة ،فهناك، فتاع موجود في الطبيعة بشكل حر وبكميه تفوق الحاجة اليه ،وبالتالي تكون منفعته الحدية صغيرة جدا ،وفتاع اقتصادي نادر ويمكن أن يتطلب توفيره عملا وجهدا انسانيا ،أي يتطلب نفقه انتاج ، ومن هنا فان ندرته تجعل منفعته الحدية كبيرة .

أما من حيث طريقة تشكل السعر ،نجد أن المدرسة التقليدية قد ميزت بين نوعين من الاسعار . السعر الطبيعي الذي يعني عند مفكريها نفقة الانتاج والذي يتحدد بنفقات عناصر الانتاج عند معدلاتها الطبيعية . وسعر السوق الذي يتحدد عند المبادلة (في السوق) والعلاقة بين السعرين أن الأول (السعر الطبيعي) يشكل مركز الجاذبية للثاني (السعر السوقي) ،اذ قد يتجاوز سعر السوق السعر الطبيعي وقد يقل عنه ،لكن آلية السوق كفيلة بالعمل على تقاربهما في الفترة الطويلة التي تسمح بتغير ظروف السوق من حيث عدد الطالبين والعارضين .

أما نظرة النيوكلاسيك الى تشكل الاسعار ، فقد ركزت على ظروف السوق وأثر قانون الطلب والعرض في هذا التشكل بغض النظر عما كلفته السلعة من نفقات عند انتاجها ، لكن في كل الأحوال كانت نفقة الانتاج تمثل الحد الأدنى للتسعير ، وتمنعن بعض الاقتصاديين في تحليل نفقة الانتاج الى نوعين من التكاليف ، تناسبيه وهي مرتبطة بتطور حجم الانتاج وثابتة وهي تلك التي يتحملها المنتج حتى ولو لم يقم بالانتاج ، وهذه الأخيرة تمثل الحد الأدنى للتسعير ، اذ أن مصلحة المنتج تقتضي أن لا ينخفض السعر دون هذا المستوى والا تعرض المنتج الى خسارة .

ان هذه النظرة الى تشكل الأسعار في السوق تقترب كثيرا من النظرة الحديثة اليوم التي تؤكد على أن حالات السوق من منافسة واحتكار وما ينتج عنها من تفاعل لقوى العرض والطلب تجعل الأسعار تتشكل حسب هذه الحالات ووفقا لهذا التفاعل بين القوى المؤثرة في الطلب والقوى المؤثرة في العرض،(1) في ظل نظام اقتصادي حر ، أما في اقتصاد موجه فان الدولة تتدخل للحد من فعل قانون العرض والطلب دون أن تلغيه تماما ، ولهذا نجد أن طريقة تشكل الأسعار في الأنظمة ذات الاقتصاد المخطط تعتمد على ميكانيزمات خاصة بهذه الأنظمة .

ان القول بأن الأسعار تتحدد حسب العلاقة التي تقوم بين الطلب على السلع وعرضها في السوق ، وأن منافع السلع وندرتها تعد الأساس في تنظيم هذه العلاقة لا يعني أن ميكانيزمات هذا التحديد للأسعار هو نفسه بالنسبة لجميع أنواع السلع ، بل أن خصائص بعض السلع تجعل طريقة تشكل أسعارها يختلف عن طريقة تشكل أسعار سلع أخرى فأسعار المنتجات الفلاحية تختلف في تكوينها عن اسعار المنتجات الصناعية نظرا لمميزات الأسواق الفلاحية وهو ماسوف نبحثه في الباب التالي :

---

1)- Paul Samuelson : L'économique Tome II P . 99-416
Armand colin PARIS 1965

الباب الثاني

خصائص المنتجات الفلاحية وتشكل أسعارها في النظامين الرأسمالي والاشتراكي

الباب الثاني

خصائص المنتجات الفلاحية وتشكل أسعارها في النظامين الرأسمالي والاشتراكي

الفصل الأول : الإنتاج والعرض.

المبحث الأول : العوامل المؤثرة في الانتاج والعرض الفلاحيين :

عرف الانسان النشاط الفلاحي منذ القدم واكتشف زراعة الأرض وغرسها بمختلف النباتات والأشجار ولا زالت اكتشافاته تتطور في هذا المجال الى اليوم .

وبعد أن كان الانسان يقوم بهذا النوع من النشاط الاقتصادي باستخدام قواه الطبيعية استطاع أن يبتكر وسائل انتاجية استخدمها لزيادة الأنتاج ورفع الانتاجية .

فاليوم لم يعد الانتاج الفلاحي ذلك النشاط القائم على أدوات عمل ووسائل انتاج بدائية بل أن التكنولوجية وفنون التسيير قد دخلت هذا الميدان باعتباره أهم نشاط اقتصادي في حياة الانسان .

وقد تنوع النشاط الفلاحي من زراعة للأرض وغرسها الى تربية الحيوانات المنتجة للحوم والألبان وغيرها من المنتجات الحيوانية وتدخل الانسان بما أمدته به التكنولوجية والعلوم في زيادة هذا التنوع ،ولم يعد النشاط الفلاحي ذلك المعتمد بصفة مطلقة على ما تجود به الطبيعة .

لكن السؤال هل استطاع الانسان أن يتحرر كلية من العوامل الطبيعية عند ممارسته لهذا النشاط ،بالطبع لا ،فرغم التكنولوجية المتطورة ورغم تمكن الانسان من خلق بديل للكثير من الظواهر الطبيعية والتحكم فيها ،الا أن العامل

الفصل الأول : الأنتاج والعرض.

المبحث الأول : العوامل المؤثرة في الانتاج والعرض الفلاحيين :

عرف الانسان النشاط الفلاحي منذ القدم واكتشف زراعة الأرض وغرسها بمختلف النباتات والأشجار ولا زالت اكتشافاته تتطور في هذا المجال الى اليوم .

وبعد أن كان الانسان يقوم بهذا النوع من النشاط الاقتصادي باستخدام قواه الطبيعية استطاع أن يبتكر وسائل انتاجية استخدمها لزيادة الأنتاج ورفع الانتاجية .

فاليوم لم يعد الانتاج الفلاحي ذلك النشاط القائم على أدوات عمل ووسائل انتاج بدائية بل أن التكنولوجية وفنون التسيير قد دخلت هذا الميدان باعتباره أهم نشاط اقتصادي في حياة الانسان .

وقد تنوع النشاط الفلاحي من زراعة للأرض وغرسها الى تربية الحيوانات المنتجة للحوم والألبان وغيرها من المنتجات الحيوانية وتدخل الانسان بما أمدته به التكنولوجية والعلوم في زيادة هذا التنوع ، ولم يعد النشاط الفلاحي ذلك المعتمد بصفة مطلقة على ما تجود به الطبيعة .

لكن السؤال هل استطاع الانسان أن يتحرر كلية من العوامل الطبيعية عند ممارسته لهذا النشاط ، بالطبع لا ، فرغم التكنولوجية المتطورة ورغم تمكن الانسان من خلق بديل للكثير من الظواهر الطبيعية والتحكم فيها ، الا أن العامل

الطبيعي يبقى له وزنه وأهميته عند القيام بالنشاط الفلاحي سيما الانتاجي منه .

1 . 1 . 1 العوامل المؤثرة في الانتاج الفلاحي :

يخضع حجم الانتاج الفلاحي الى عوامل يمكن التمييز بينها كالتالي :

أ - الظروف الطبيعية : يتأثر الانتاج الفلاحي بالظروف المناخية .

فالحرارة والبرودة وتوفر المياه كلها عوامل طبيعية تؤدي الى وفرة المنتوج أو قلته في فترة زمنية معينة ، خاصة قبل التطور التقني ، حيث أن هذا الأخير قد قلل من تأثير هذه العوامل الى درجة معينة .

ب - التطور التقني وأثره على الانتاج الفلاحي .

جاء التطور التقني مع الثورة الصناعية ليشمل ليس فقط المجال الصناعي لكن ليدخل عالم الفلاحة حيث بدأت المكننة تتوسع لتجعل الاعتماد على العوامل الطبيعية يقل رغم أهميته حيث أصبح المنتجون قادرين على تغيير الظروف المناخية بما يناسب نشاطهم الفلاحي ، فنشأت وسائل حفر الآبار وتنظيم قنوات الري وتوسيع شبكة المياه عن طريق بناء السدود ونشأت أيضا الزراعات البلاستيكية التي مكنت من خلق المناخ المناسب من حرارة ضرورية لانتاج بعض انواع الخضر والفواكه في أوقات معينة لم تكن تسمح بانتاجها العوامل الطبيعية قبل ذلك ، فبدأت المنتجات الفلاحية تظهر على طول مدار السنة بعد أن كانت فصلية أو موسمية .

وأنشئت مزارع لتربية وتسمين الحيوانات المنتجة للحوم والأصواف والألبان بعد ما تم توفير مختلف الشروط التي يتطلبها انتاج هذا النوع من السلـــع الفلاحيـــة .

ومن ناحية المردودية : فبعد أن كان الانتاج الفلاحي يعتمد على خصوبة الأرض والتلقيح الطبيعي تدخلت التكنولوجية المعاصرة لترفع من هذه المرد ودية من ناحية الحجم والنوعية بما وفرته من اسمدة وأدوية للمحافظة على صحة النباتات والأشجـــار .

جـ - سياسة التسعير (1) : بعد أن انتقل الانسان من اقتصاد المقايضة الى الاقتصاد النقدي باكتشاف النقود ، أصبحت أسعار المنتجات الفلاحية السائدة في الأسواق بمثابة المحفز أو المثبط لانتاج هذا النوع من المحاصيل أو ذلك ، وسوف يأتي تحليل أثر السياسة السعرية في تشجيع الأنتاج الفلاحي في المبحث الموالي ، لكن يمكن القول منذ الآن أن الاعلان عن سعر مجز بالنسبة لأي محصول زراعي قبل الموسم الفلاحي يعني الحث على زيادة كمية المنتوج من هذا المحصول أو التوسع في زراعته ، والعكس ، اذ أن تطور الأقتصاد النقدي جعل المنتج الفلاحي لا ينتج الا ماهو مطلوب في السوق ومعبر عنه بواسطة السعـر .

د - السياسة التسويقية : ان الاعلان عن سعر مجز قبل الموسم الفلاحي قد لا يدفع المنتجين الى التوسع في السلع التي شملها هذا التشجيع الا اذا أطمأن المنتج على تصريف منتجاته ، ويعد تسويق المنتجات هدفا يسعى المنتج الفلاحي

1) خالد الحامضي - التخطيط الزراعي جامعة حلب - 1975 . صفحة 45.

لتحقيقـــه دومـــا .

فالسياسة السعرية اذا لم تكملها سياسة تسويقية فعالة تبقى دون فائدة ، ونظرا لأهمية التسويـق في الأنتاج الفلاحي فان كثيرا من الدول قد أخـــذت على عاتقها من خلال مؤسساتها الخاصة مهمة تسويق كثير من المحاصيل . كما هو الحال في البلدان الأشتراكية فتتدخل هذه المؤسسات كمشترية عندما يكثـــر الانتاج وتتدخل كبائعة عندما ينخفض،ما نعـــة بذلك الأسعار من الارتفاع والانخفاض نظرا لما لها من أثـر على الانتاج مستقبلا .

ان العوامل المذكورة أعلاه تمارس تأثيرا عن حجم الانتاج الفلاحي مجتمعـــة لكن يمكن القول أن العوامـل الثلاثـة الأخيرة تبقى رغـم أهميتها من الدرجة الثانيـــة في تحديد هذا الحجم والتأثير فيه في حين أن العوامل الطبيعية تتصدر المقـــام الأول في هذا التحديد مهما بلغت التكنولوجية من درجة التطور فانها لــــن تستطيع تعويض الظروف الطبيعية ، ومهما كانت تأثيرات محفـزات الأسعار ودرجـــة الأطمئنـــان في التسويـق في زيادة استخدام عناصر الانتاج بغرض زيادة الانتاج ، فان الكلمة الأولى ترجع للعوامل الطبيعية (أمطار ،حرارة ،برودة ،كوارث طبيعيـــة ... الخ) .

2.1.1 حجـم الانتاج الفعلي والمتوقع والأسعـار :

نظرا لتأثير العوامل الطبيعية في الانتاج الفلاحي كما سبق أن وضحنا ذلك فـان العشوائية تبقى قائمة في تحديد حجم الانتاج في الموسم الفلاحي ، وعليه فانـــه يمكن للعوامل الطبيعية أن تجعل فروقا معتبرة بين حجم الانتاج المتوقع الذي ينتظـره

المنتجون وحجم الانتاج الفعلي الذي تسمح به هـذه العوامـل .

ومن ناحية التأثير في السوق ، يعد حجم الانتاج الفعلي ذا أهمية أكبر من الحجم المتوقع سيما عند ما تكون الفترة الفاصلة بين بداية الزرع أو الغرس وجني المحصول طويلة نسبيا .

لكن يمكن في حالة غياب معلومات دقيقة عن حجم الانتاج الفعلي أن يؤثر حجم الانتاج المتوقع في تغيرات الأسعار وانطلاقا من الحالة النفسية للفلاحين ، اذ أن ادراك واعتقاد المنتجين ان هناك حجما معتبرا من الانتاج يمكن أن يجد طريقه الى السوق في المستقبل القريب يجعلهم يتخلون عن منتجاتهم بأسعار معينة خوفا من زيادة العروض من هذه المنتجات ومن ثم انخفاض شديد في أسعارها .

وقد يدفع الخوف هذا من انخفاض الأسعار بعضهم الى اللجوء الى تبديد لجزء من انتاجهم للمحافظة على مستوى معين من الاسعار والعمل دون انخفاضها لتحقيق مزيد من الابتهاج ، فقد لوحظ أن بعض الفلاحين يتركون جزءا من انتاجهم دون جني أو يتلفون جزءا من حجم الانتاج بغية خلق ندرة نسبية في هذا المنتوج بحثا عن أسعار مرتفعة ، فظاهرة المهمل من الانتاج معروفة في الاقتصاد الفلاحي سيما في الدول الرأسمالية اين تكون الانتاجية مرتفعة ، فيبقى جزء من الانتاج مهملا على الأشجار أو على الأرض دون تجميع .

ان الحجم الفعلي للمنتوج له علاقة وطيدة بالسعر فالسعر المرتفع يشجع على تكثيف عمليات الجني والتجميع لكميات كبيرة من المحصول الفلاحي ، في حين أن سعرا منخفضا يجعل ظاهرة الانتاج المهمل تتناقص .

3 • 1 • 1 حجـم الانتاج الفلاحي بين الفترة القصيرة والطويلة :

ان أثر العوامل الطبيعية في تحديد حجم الانتاج تبدو من خلال التغيرات السنوية لحجم الانتاج الفلاحي ، فهذا الأخير قد يتغير من سنة الى أخرى تغيرا معتبرا مـــن ناحية الكمية والنوعية وعليه يمكن القول أن العوامل الطبيعية تتحكم في الانتاج الفلاحـــي في الفترة القصيرة ، نظرا لاختلاف المردودية من سنة الى أخـــرى .

أما عند تتبع حجم الانتاج الفلاحي خلال عدة سنوات فانه يمكن أن نجد أن هـــذا الحجـم يتميز بالاستقرار والتغيرات التي يعرفها تكـون قليلـة .

ان الفترة الطويلة هي تلك التي تسمح بتغيرات عناصر الانتاج الأساسية (العمـــل رأس المال والأرض) ، ولعل من الأسباب الكامنة وراء استقرار الانتاج الفلاحي فـــي الفترة الطويلة ترجع الى محدودية عناصر الانتاج التي تدخل في العملية الانتاجيـــة الفلاحية كمحدوديـــة الأرض .

فاذا كان ممكنا زيادة كمية عنصر العمل ورأس المال بفضل التطور التكنولوجـــي فان زيادة المستعمل من الأرض يبدو أمرا لا يخلو من الصعوبة لأن تغير المساحـــة المزروعة يتطلب استصلاحا ومن ثم تكاليف قد تكون مرتفعة من أجل التخصيب والاصـــلاح ثم أن الأرض محدودة طبيعيا ويأتي " MILHAU " ليؤكد هذا عند ما يقرر انـــه ليس من المستبعد أن نفتح أعيننا ذات يوم ونجد كل الأراضي الصالحة للزراعة مستغلـــة ، ويعود قانون تناقص الغلـة للظهور بعدما رفض في القرن التاسع عشر بسبب التطـــور التقـني وتوسع الســـوق (1)

J. MILHAU : Traité d'economie rurale P 94
1ere edition , Tome 1 PUF PARIS 1954

لكن متى يمكن أن نصل الى هذه النهاية المأساوية أن صح التعبير ، يؤكـــد " MILHAU " ان ذلك ربما سيطول لكن من المؤكد أن الانسانيـــة سوف تصطـــدم يوما بمحدودية الأرض (*)

2 ٠ 2 ٠ 1 الأحـــــلال : قد يأتي الأحلال كمحاولة لتغيير حجم الانتاج الفلاحي في الفترة المتوسطة أو الطويلة ، فيتم احلال بعض الزراعات محل الأخـرى ، كما حدث في الجزائر عندما أرادت الدولة التقليل من انتاج الخمـور ، فعمدت الى قلع الكروم وتعويضهـا بزراعات معاشيـة تتطلبها السوق الوطنيـة .

4 ٠ 1 ٠ 1 العـــرض الفـلاحـي : يقصـد بالعرض الفلاحي كميات السلـــع والخدمات الفلاحية التي يكون الفلاحون مستعدين لطرحها في السوق عنـــد مستويات مختلفة من الأسعـــار ،

العـوامل المحددة للعـــرض :

1) الموسميـة : يتميز العرض الفلاحي بالموسمية ، بمعنى أن الانتاج الفلاحي يتم الحصول عليه وجنيه في فترة قصيرة (أسابيـع وأيــام) فالمنتجات الفلاحيـة تتميز بعدم قدرتها على المقاومة لمدة طويلة أي أنها سريعة التلف اذا لم تتوفـــر ظروف مناسبة لتخزينها وتكييفها أو تحويلها ، وعليه فانه يجب أن تسوق في أيامهـــا الأولى ، وهذا مانسبلا حظ انخفاض أسعارها في السوق في موسم الجني اذ ترتفـــع الأسعار في أول الموسم وآخر الموسم نظرا لقلة المعروض فيها .

R. BADOUIN Economie rurale P. 425
Armand Colin PARIS 1971

أن حجم الانتاج قد يختلف عن حجم العرض الذي يوفره المنتجون في السوق وعادة مايفوق حجم الانتاج حجم العرض اذا استبعد نا ذلك المخزون لأن قسم من الانتاج الفلاحي يستهلك مباشرة من طرف المنتجين ولا يجد طريقة الى السوق .

ان العرض يتوقف على حجم الانتاج وعلى قدرة مقاومة العوامل الطبيعية من جهة وعلى شروط التكييف والتخزين من جهة ثانية وعلى مايتوفر من مخزون احتياطي من جهة ثالثة .

ففي الموسم الفلاحي المتميز بالوفرة في أحد المحاصيل يجد المنتج لهذا المحصول نفسه مضطرا الى عرض مزيد من الكميات في السوق بهدف التخلص منها في الوقت المناسب سيما اذا لم يكن يتوفر على وسائل للتخزين والحفظ .

2) العشوائيـة : اذا كان الانتاج الفلاحي يتميز بالموسمية كما ذكرنا فهو أيضا تحكمه عدة عوامل عشوائية ، فتجعله متغيرا من ناحية العرض ، فقد يكون الانتاج وفيرا في موسم ما لكن تدخل بعض العوامل الطبيعية التي تخرج عن ارادة الانسان تجعل هذا الانتاج لا يسوق ومن هذه العوامل الكوارث الطبيعية كالفياضانات والحشرات الضارة والأمراض الطفيلية التي تصيب الزراعة .

3) تدخـل الـدولـة من خلال عمليات الشراء والبيع المكثفة .

قد تتدخل الدولة كمشترية لكميات معتبرة من منتوج فلاحي بهدف دعم الأسعار ويتم تحطيم هذه الكميات فيما بعد اذا لم تتمكن من تخزينها أو تحويلها الى منتجات صناعية ..

والغرض من هذا التدخل هو حماية المنتجين من الانخفاض الشديد في الأسعار

الذي قد لا يشجعهم على مواصلة الانتاج في المواسم المقبلة .

وقد يأخذ شكل تدخل الدولة طابع الهائع عند ما ترى أن العرض في الأسواق لمنتوج ما قليل ويمكن أن يؤدي الى رفع الأسعار فيتضرر المستهلك من ذلك ، ولكن تدخلها كما نعلم يتطلب توفر مخزون احتياطي لهذا المنتوج الفلاحي واذا كان هذا ممكنا لبعض المنتجات فهو صعب بالنسبة لبعضها الآخر .

4) التجارة الخارجية : تعد التجارة الخارجية أحد القنوات الهامة في تصحيح الاختلالات التي تقع في العرض الفلاحي ، فيتم استيراد المنتجات التي يقل عرضها في الأسواق لسبب ما وطرحها في الأسواق منعا للأسعار من الارتفاع، كما أنه قد يتم تصدير الفوائض من الانتاج اذا عرفت السوق الوطنية وفرة معتبرة من شأنها أن تؤدي الى انخفاض الأسعار .

لكن الاستيراد والتصدير يتطلب أن يكون للبلد مكانة في السوق الفلاحية الدولية يمكن اللجوء اليها عند الضرورة وهذا ليس ممكنا لكل الدول سيما النامية منها .

5) الاستهلاك الذاتي : لم يكن الانتاج في بداية تطور المجتمع البشري موجها للسوق بل للاشباع الحاجات الخاصة للمنتج ولأفراد أسرته وبتطور انتاجية العمل أصبحت الكمية المنتجة تفوق حاجة المنتج فاتجه هذا الأخير الى السوق لعرض الفائض مقابل سلع أخرى أو مقابل نقود في الاقتصاد النقدي .

ولكن الاستهلاك بقي الى يومنا هذا ذا أهمية في تحديد حجم المعروض من المنتجات الفلاحية ، وقد بينا أن العرض الفلاحي قد يختلف عن حجم الانتاج ، وأن

نسبة مايسوق من الانتاج الفلاحي يختلف باختلاف كمية الانتاج وحجم المحاصيل ونوعيتها ،ويأتي الاستهلاك الذاتي كأحد المحددات لحجم العرض من المنتجات الفلاحية .

ففي فرنسا مثلا بلغ الاستهلاك الذاتي حوالي 22٪ من الانتاج الفلاحي سنة 1938 ،أي أن 78٪ فقط من السلع المنتجة تم عرضها في السوق ،أما في الولايات المتحدة الأمريكية فقد بلغت نسبة الاستهلاك الذاتي 17٪ في نفس السنة .(1)

أما في الجزائر فقد بلغ الاستهلاك الذاتي 75،5٪ من مجموع الاستهلاك الغذائي سنة 79 - 1980) . وبلغ استهلاك اللحوم الذاتي 4،4٪ في نفس السنة. وسوف نتطرق فيما بعد الى القوانين التي تتحكم في تحديد حجم الاستهلاك الذاتي لاسيما عامل الأسعار .

6) الطاقة التخزينية : تعد عملية تخزين المنتجات الفلاحية عملية تقنية تسمح بتخفيض المعروض من السلع الحالي لتجعله متوفرا مستقبلا ،وقد تطرقنا الى الاحتياطي من من المخزونات التي تقوم به الدولة لمواجهة الطوارئ والذي يسمى عادة بالاحتياطي الأمني .

لكن مايهمنا هنا هو أن عملية تخزين المنتجات الفلاحية تتم في مواسم الوفرة في الانتاج ،فيلجأ المنتج الى التقليل من حجم العرض عن طريق التخزين خوفا من انخفاض الأسعار .

---

1) J. MILHAU : Traité d'économie rurale 1ere édition Tome 1 P.32 PUF PARIS 1954

أن مماينبغي الاشارة اليه هو أن التخزين بالنسبة للمنتجات الفلاحية يتم في اطار محدود نظرا للخصائص الكيماوية والفيزياوية للسلع الفلاحية ، فبعض المنتجات يسهل تخزينها وحفظها ، لكن بعضها الآخر صعبة التخزين وتتطلب ايجاد وسائل متطورة قد يعجز عن توفيرها الفلاح أو المنتج الصغير أو حتى بعض المزارع التابعة للقطاع العام في الدول الاشتراكية .

وفي الأخير يمكن القول أن التطور التكنولوجي وما وفره من وسائل الحفظ والتخزين وتطور المواصلات البرية والبحرية وحتى الجوية (وان كانت مرتفعة التكاليف) جعلت امكانية تصحيح عدم انتظام العرض الفلاحي واقعا وساهمت الى درجة معينة في التقليل من اثر العوامل الطبيعية والمناخية في تحديد حجم المعروض من السلع الفلاحية .

المبحث الثاني : السوق الفلاحي و مميزاته :

تعريف :

السوق بمعناه الاقتصادي هو المكان الذي يلتقي فيه البائع والمشتري لسلعة معينة أو لمجموعة من السلع ، ويتم تبادل هذه السلع والخدمات عن طريق المقايضة أو باستعمال النقود .

والمعروف أن لكل سلعة معينة سوق ، ولهذا نجد أن الأسواق الفلاحية متعددة ومتنوعة تبعا لتعدد وتنوع المنتجات الفلاحية ، فهناك سلع فلاحية قابلة للتخزين لمدة طويلة نسبيا ، وهناك سلع سريعة التلف ويجب استهلاكها أو تكييفها مباشرة بعد الانتاج ، اذ أن خصائصها الفيزيائية والكيماوية تجعلها غير قابلة للتخزين لمدة طويلة في حالتها الطبيعية ، في حين أن بعض المنتجات يجري تحويلها وتكيفها لتصبح قادرة على الاشباع النهائي لحاجة انسانية .

ومن ناحية ضرورة السلعة يمكن أن نميز بين أسواق السلع ذات ضرورة ملحة وهي مايعرف بالسلع الغذائية الأساسية ، وأسواق لسلع يمكن أن نطلق عليها كمالية ، اذ أن الطلب عليها مرهون ببلوغ مستوى معين من الرفاهية ، واستهلاكها يقتصر على ذوي الدخول المرتفعة نظرا لارتفاع اسعارها وعدم ضرورتها القصوى من جهة أخرى .

1 • 2 • 1 مميزات السوق الفلاحي : يتميز السوق الفلاحي بعدة خصائص تجعله يختلف عن أسواق المنتجات غير الفلاحية ، ويعود ذلك الى خصائص وطبيعة المنتوج الفلاحي ، فالعوامل الطبيعية تتدخل في توفير هذا المنتوج رغم محاولات الانسان للتقليل

من تدخلها ، ولعل أهم خاصية تميز الانتاج الفلاحي ومن ثم السوق الفلاحي هي الموسمية ، فنجد مثلا أن كثيرا من المنتجات الفلاحية متوفرة في فصل ولا تتوفر في فصول أخرى من السنة أو أن توفرها في هذه الفصول لن يتم الا بمجهود انساني معتبر ومساعدة التطور التقني .

ونظرا لهذه الخصائص التي يتميز بها الانتاج الفلاحي ، فانه يمكن القول منذ الآن أن الأسواق الفلاحية يحكمها في ظل نظام بعيد عن التخطيط المحكم قانون العرض والطلب ، وأن العلاقة بين المتغيرات الثلاثة : العرض والطلب والسعر تبدو واضحة ، ونتيجة لهذا فانه يمكن أن نشخص أربع حالات رئيسية للاسواق الفلاحية وذلك من ناحية طبيعة هذه العلاقة ، بعبارة أخرى أن هناك حالات لأسواق فلاحية تتميز بالاستقرار وحالات أخرى يتميز بالتوازن وحالات بالاختلاف .

1) تتميز بعض الأسواق الفلاحية بالبقاء في حالة توازن لمدة طويلة ، أي أن العلاقة بين الطلب على المنتجات الفلاحية في هذه الأسواق وعرضها تبقى مستقرة نسبيا ، وهذا الأستقرار يمكن أن ينعكس على الأسعار التي تعرف هي الأخرى استقرارا مماثلا فيحدث نوع من التوازن بين المتغيرات الثلاثة .

ان هذه الحالة التي تميز السوق الفلاحي بالاستقرار والتوازن النسبي مردها الى تميز الطلب والعرض بالمرونة ، فعندما يحدث انخفاض في السعر نتيجة الوفرة في العرض فان مرونة الطلب تجعل الكميات المطلوبة تزداد ويتم استيعاب العرض الاضافي ، فتزداد المبيعات وتكبر مداخيل المنتجين نتيجة لذلك ، ونجد أن الوضع المعاشي للمستهلكين لهذا النوع من السلع في تحسن مستمر ، اذ مكنتهم الأسعار المنخفضة

من الحصول على مزيد من المنتجات ، ويمكن تصور الحالة المعاكسة عندما يحدث ارتفاع في سعر المنتوج الفلاحي بسبب شحة في العرض فيستجيب الطلب لهذا التغير في السعر وينكمش .

ان أهم ملاحظة يمكن أن نوردها هنا أن التغيرات التي تحدث في السعر ليست كبيرة ومفاجئة . بل أن التغيرات في السعر تحدث بيسر ، وذلك لكون كل من الطلب والعرض يتميز بالمرونة فارتفاع السعر يشجع المنتجين على زيادة عرضهم وانخفاضه يدفعهم الى التقليل من الكميات المعروضة واللجوء الى التخزين وغيره .

2) الحالة الثانية : من الأسواق الفلاحية هي تلك المتميزة بحالات التناوب بين الارتفاع والانخفاض في السعر ولمدة طويلة نسبيا نتيجة دورات ارتفاع وانخفاض الطلب والعرض ، وعليه فان العلاقة هنا بين المتغيرات تمتد وكأنها غير مستقرة ، والسبب في هذا التناوب بين الارتفاع والانخفاض في السعر يعود الى كون كل من الطلب والعرض يتميز بقلة المرونة . أو بعبارة أخرى ببطء استجابة الطلب والعرض للتغيرات التي تحدث في السعر فتطول الفترة التي يستغرقها الطلب للاستجابة للتغيرات التي تحدث في العرض كما تطول فترة استجابة العرض للمتغيرات التي تحدث في الطلب ، نظراً لصعوبة التوسع في العرض والطلب ذلك أن العوامل الطبيعية كما ذكرنا سابقا وظروف الانتاج الفلاحي بصورة عامة قد تجعل العرض الفلاحي يتميز بالانقطاع وعدم التواصل . (أسواق السلع الفلاحية الكمالية ذات الاستهلاك الضيق) .

3) الحالـة الثالثـة : التي يمكن تشخيصها للاسواق الفلاحية هي تلك الـتي

تميز بحالة الاختلال شبه الدائم ،فيحدث عدم التوازن بين العرض والطلـب ويكون هذا الاختلال مسببا في تغيرات كبيرة وتقلبات مفاجئة وطويلة في الأسعـار، وبسبب ذلك الوفرة التي تحدث في العرض مقارنة بالطلب بحيث تبقى هذه الوفرة مستمرة لمدة طويلة نتيجة لمواسم فلاحية جيدة أو وجود مخزون معتبر من هذه المنتجات .

ويتميز الطلب هنا بكونه عديم المرونة تقريبا ،اذ انه لا يستجيب بسرعة ،حتى في المدى المتوسط لهذه التغيرات في العرض كما تبقى الأسعار في حالة انخفاض .

وقد يحدث العكس كأن يرتفع الطلب على هذا النوع من المنتجات الفلاحية ولا يستطيع العرض أن يستجيب بسرعة لهذا الارتفاع بسبب قيود طبيعية أو تقنية أو ادارية فتبقى الأسعار مرتفعة عن المألوف وتستمر حالة عدم التوازن .

4) الحالـة الرابعـة : وهي الحالة التي تميز أسواق فلاحية خاضعة للرقابـة الحكومية أو المحلية ،ويتمثل دور هذه الهيئات في الحد من فعل آلية الأسعار بحيث تبقى العلاقة بين المتغيرات الثلاث التي ذكرناها من قبل وهي عرض المنتوج والطلب عليه وسعره بعيدة قدر الامكان عن العلاقة السوقية لتفسح المجال أمام المساومة التخطيطية . فتحدد الأسعار أو مجال تحركها على الأقل بغض النظر عما يوفر من كميات السلع الفلاحية أو ما يطلب منها ،وتلجأ عادة الدول الى هذه الطريقة للتحكم في

R. BADOUIN Economie rurale P.440

Armand Colin PARIS 1971

الأسواق الفلاحية سيما أوقات الحروب والأزمات .

ورغم أن هذه العلاقة التخطيطية بين المتغيرات الثلاثة تفرض على الدولة تحمل أعباء معينة وأجهزة ادارية لاحكام هذه العلاقة الا أنه يمكن القول أن هذه السوق تعرف استقرارا نسبيا سببه ليس تعادل قوى العرض والطلب لكن العوامل الخارجية والمتمثلة في دور أجهزة الرقابة للحد من عمل المتغيرات وتنظيم العلاقة بينهما .

1.2.2 متغيرات السوق الفلاحي :

لقد بينا أعلاه بصورة مختصرة العلاقة بين المتغيرات الثلاث التي نجدها في السوق الفلاحي ، وقلنا أن هذه العلاقة تجعل الأسواق الفلاحية تتميز عن بعضها البعض تبعا للمنتوج المسوق والطبيعة النظام الاقتصادي القائم على تدخل الدولة أو على حرية التسويق ونريد الآن أن نتمعن أكثر في تحليل العلاقة القائمة بين المتغيرات وعليه فان الدارس للسوق الفلاحي يجد أن هناك سعرا يسود في هذا السوق نتيجة لتفاعل قوى الطلب والعرض رغم اختلاف شدة التفاعل من سوق الى آخر ومن نظام اقتصادي يقوم على الملكية الخاصة لوسائل الانتاج الى نظام يعتمد على التخطيط المحكم لكل قوى ليسب الاقتصاد الوطني .

ومن ثم فان شدة حساسية السعر للتذبذبات التي تحدث في قوى الطلب والعرض تختلف من حالة سوقية الى أخرى .

وتصبح تغيرات الأسعار ارتفاعا أو انخفاضا تعكس درجة حدة هذه التذبذبات في العرض والطلب ، وكلما تميزت القوى المؤثرة في الطلب والعرض بالتكافؤ والتعادل

كلما رأينا استقرارا للسوق يفسره استقرار الأسعار .

لكن هذا الاستقرار لا يميز كل الاسواق الفلاحية كما تعرضنا الى ذلك عند عرض الحالات الأربع ، فقد تستجيب الأسعار وبسرعة الى التغيرات التي تحدث في العرض سيما عندما يتميز الطلب بعدم قدرته على التكيف مع هذا التغير فتنخفض الأسعار وبسرعة ، ويرجع سبب عدم قدرة الطلب على الاستجابة لهذه التغيرات في العرض أن الحاجات الانسانية سيما الغذائية منها قابلة للتشبع ولا يمكن أن تساير زيادة الطلب على المواد الغذائية وتيرة زيادة العرض خاصة عند مستويات متقدمة من التطور الاجتماعي والأقتصادي حتى ولو حدث انخفاض شديد في الأسعار مثلا ، وهذا مايعرف باتجاه الأسواق الفلاحية نحو الأختناق عند حدوث عرض وفير في حين أن الطلب يكون قد بدأ يتجه نحو التشبع التام ولعل أهم نتيجة سلبية لهذا الاختناق هو تثبيط ، عزائم المنتجين لهذا النوع من السلع الفلاحية فيقلل هؤلاء من استخدام عناصر الانتاج أو يخرجون نهائيا من دائرة انتاج هذه السلعة وهو الأمر الذي ينعكس مستقبلا في ندرة وشحة هذا المنتوج ، فيرتفع السعر من جديد بفعل آلية السوق ، وهكذا تأخذ الأسعار على عاتقها تحقيق التعادل بين الطلب والعرض لكن فقط في المدى الطويل أو على الأكثر في المدى المتوسط .

كما رأينا استقرار المسوق يفسره استقرار الأسعار .

لكن هذا الاستقرار لا يميز كل الاسواق الفلاحية كما تعرضنا الى ذلك عند عرض الحالات الأربع ، فقد تستجيب الأسعار وبسرعة الى التغيرات التي تحدث في العرض سيما عندما يتميز الطلب بعدم قدرته على التكيف مع هذا التغير فتنخفض الأسعار وبسرعة ، ويرجع سبب عدم قدرة الطلب على الاستجابة لهذه التغيرات في العرض أن الحاجات الانسانية سيما الغذائية منها قابلة للتشبع ولا يمكن أن تساير زيادة الطلب على المواد الغذائية وتيرة زيادة العرض خاصة عند مستويات متقدمة من التطور الاجتماعي والاقتصادي حتى ولو حدث انخفاض شديد في الأسعار مثلا ، وهذا مايعرف باتجاه الأسواق الفلاحية نحو الاختناق عند حدوث عرض وفير في حين أن الطلب يكون قد بدأ يتجه نحو التشبع التام ولعل أهم نتيجة سلبية لهذا الاختناق هو تثبيط عزائم المنتجين لهذا النوع من السلع الفلاحية فيقلل هؤلاء من استخدام عناصر الانتاج أو يخرجون نهائيا من دائرة انتاج هذه السلعة وهو الأمر الذي ينعكس مستقبلا في ندرة وشحة هذا المنتوج ، فيرتفع السعر من جديد بفعل آلية السوق ، وهكذا تأخذ الأسعار على عاتقها تحقيق التعادل بين الطلب والعرض لكن فقط في المدى الطويل أو على الأكثر في المدى المتوسط .

1.2.3 العرض المستقبلي للمنتوج الفلاحي بدلالة السعر الحالي :

اذا كان حجم الانتاج يلعب دورا في تحديد السعر ويعتبر القوة المحركة في هذا التحديد في الفترة القصيرة ،فان الأمر ينعكس عندما يتعلق الأمر بالمستقبل ويصبح السعر مؤثرا بشكل فعال في حجم العرض المستقبلي وعليه فالقرارات التي تتخذ بشأن الانتاج في الفترة القادمة يحكمها من بين مايحكمها سعر المنتوج الفلاحي في الفترة الحالية وتزداد المساحات المزروعة ويزيد المستخدم من الأرض وعنصر العمل ويتشجع المنتجون بصورة عامة لزيادة انتاجهم بهدف تحقيق المزيد من الارباح وقد يستم البحث في امكانية تطوير الانتاج الفلاحي بادخال تكنولوجيا جديدة تزيد من انتاجية عناصر الانتاج المستخدمة وفي حالة وجود سعر واطيء لمنتوج فلاحي في الموسم الحالي فان المساحات المخصصة لهذا النوع من الانتاج نشاهدها تتقلص وتخرج عناصر الانتاج من دائرة انتاج هذه السلعة لتتوجه الى انتاج سلع أخرى تميزت بارتفاع في السعر في الوقت الماضي ، وهكذا تبدو العلاقة بين العرض المستقبلي والسعر الحالي للمنتوج الفلاحي وطيدة ، فالسعر الحالي يتحكم في العرض المستقبلي وتتخصص بموجبه الأراضي وتتوزع على انتاج مختلف المحاصيل الزراعية ،فالعرض المستقبلي دالة متزايدة للسعر الحالي ،فكلما كان هذا الأخير مرتفعا كلما زاد المعروض من حجم الانتاج الفلاحي مستقبلا لكن زيادة حجم المعروض من المنتجات الفلاحية يدفع الاسعار الى الانخفاض في الفترات اللاحقة مما يجعل العرض ينخفض بدوره في المواسيم المقبلة فترتفع الأسعار من جديد ويؤدي ذلك الى فائض في العرض في الدورة اللاحقة اذا كان الطلب لا يتميز

بالمرونة المناسبة .

وهكذا يعد السعر السائد في السوق مؤشرا هاما على التوجيهات والتخصصات المستقبلية في مجال الانتاج الفلاحي .

مرونة العرض المستقبلي :

ان القول أن السعر الحالي يؤثر في العرض المستقبلي لا يمكنه أن يكون صحيحا الا اذا كان العرض المستقبلي مرنا وما يجعل هذه المرونة في الانتاج الفلاحي ممكنة هو امكانية الاحلال مابين الزراعات والتحول من انتاج محصول معين الى انتاج محصول آخر داخل نفس الوحدة الاستغلالية أو زيادة انتاج سلعة فلاحية والتوسع فيها على حساب سلع أخرى لكن ينبغي الاشارة الى أن هذا الاحلال هو الآخر تحكمه الدورة السنوية للأنتاج ، ففي الوقت الذي يمكن أن نتحول من انتاج فلاحي الى انتاج آخر خلال سنة فان بعض المحاصيل الزراعية ونظرا لامتداد دورتها الانتاجية لعدة سنوات فبان الاخلال فيما بينها تكتنفه صعوبة ، ولنوضح ذلك .

نفترض أن الموسم الحالي شهد ارتفاعا في سعر فاكهة من الفواكه فزيادة المعروض من انتاج هذا النوع من الفواكه يتطلب تهيئة الأراضي وغرسها وانتظار فترة قد تمتد لعدة سنوات لكي تصبح هذه الأشجار قادرة على الانتاج ومن ثم زيادة العرض ومن هنا يمكن القول أنه اذا كان العرض المستقبلي للأنتاج الفلاحي يتميز بالمرونة الا أن مرونة العرض هذه تختلف من منتوج زراعي الى آخر ثم أن عملية احلال بعض الزراعات محل البعض الآخر تبدو في بعض الأحيان ذات تكلفة عالية ، فتكاليف تعويض أشجار منتجة لنوع من الفواكه بأشجار أخرى تبدو مرتفعة ومعتبرة وبالمقابل فان احلال بعض الزراعات لاتتطلب الا مجهودا قليلا وتكاليف غير مرتفعة نسبيا . فيمكن مثلا تعويض انتاج البصل بانتاج البطاطا .

فتكاليف القلع والغرس لا تيد وهنا مرتفعة ، والفترة التي تمتد بين غرس المنتوج أو زراعته ومردودية جنيه لا تتجاوز السنـــة .

ويعد السعر مؤشرا قويا لعمليات الاحلال في غياب نظام تخطيط وفـــي اقتصاد تسود فيه العلاقات السوقية ، في حين أنه في الاقتصاد المعتمد على تخطيط الاستهلاك والانتاج تلعب المردودية ونمط الاستهلاك المراد بلوغه دورا فعالا فـي عمليات الأحلال ، فتستبعد الزراعات ذات المردودية الضعيفة لتعوض زراعـــات مرتفعة المردودية تماشيا مع الطلبات المتزايدة للجماهير الشعبية ، كما نجـــد أن الزراعـات ذات الاستهلاك الواسع أو ما تسمي بالانتاج الزراعي المعيشي تستولى تدريجيا على الأراضي التي كانت مخصصة لأنتاج زراعات ذات الاستهلاك المحدود والـتي تجد الطلب عليها عند فئة معينة من ذوي الدخول المرتفعـة .

وفي مجال العلاقة بين سعر البيع وتكلفة الانتاج فقد تدعم الدولة بعض الوحدات الزراعية المنتجة لنوع معين من المحاصيل الزراعيـة نظرا لاستهلاكها الواسع ولمعايشتـه ، أما في اقتصـاد السوق فان الاستغلالات التي لا تتمكن من تحقيق سعر يتجاوز تكلفـــة الانتاج فانها منهددة بالزوال لأن السعر هنا يعد أهم مقياس لكفاءة الوحدة الاستغلالية وعلى قدرتها على الاستمرار في الانتاج .

ب - سعر البيع وسعر التكلفة للمنتوج الفلاحي :

ان التميز بين المدى الطويل والمتوسط والقصير في غاية الأهمية في تحديد العلاقة بين الطلب والعرض وسعر المنتوج الفلاحي . وتتميز الفترة القصيرة باختلاف سعر البيــع عن تكلفة الانتاج ، فقد يكون سعر البيع أكبر من سعر التكلفة في حالة تغلب الطلب علـــى

العرض مثلما هو الحال في السلع الفلاحية المبكرة التي تدخل السوق بكميات محدودة ، وقد يحدث العكس أي يصبح سعر البيع أقل من سعر التكلفة وهي حالة الأسواق المختنقة والمتميزة بسيطرة العرض على الطلب ويصبح المنتج على التخلص من سلعته بأي ثمن حتى لوكان لا يغطي تكلفة الانتاج . سيما عند ما يتعلق الأمر بمنتجات سريعة التلف .

أن أهم نتيجة نخرج بها من هذا العرض الصغير هي أن سعر البيع في الفترة القصيرة لا تحكمه تكلفة الانتاج . مثلما هو الحال بالنسبة للمنتجات الصناعية ، يقول بادوان " الأسعار الفلاحية هي أسعار السوق وليست أسعار التكلفة" ففي عالم الفلاحة يقل عدد المنتجين الذين تتعادل عندهم أسعار البيع بأسعار التكلفة، ومعظم المنتجين - يجدون أنفسهم اما في ربح أو في عجز ، ولا يستمر هذا الوضع طويلا ، اذ أن المزرعة التي تتحقق فيها ارباح كبيرة نظرا لارتفاع أسعار بيع منتجاتها عن أسعار التكلفة في سنة معينة ، قد تجد نفسها في عجز في السنة الموالية، أو العكس .

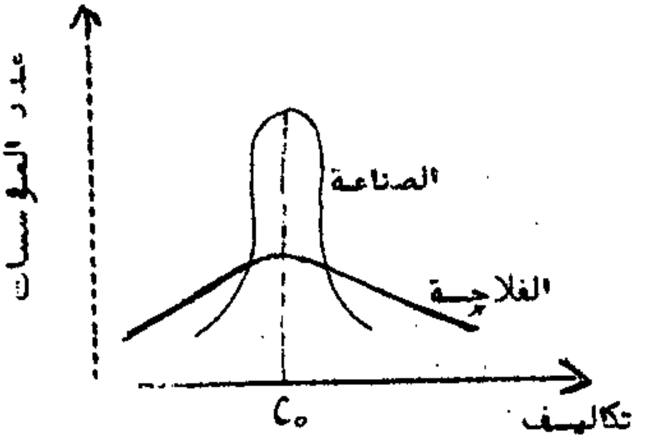
المبحث الثالث : اختلاف تكاليف الانتاج في المستثمرات الفلاحية .

نظرا للخصائص ومميزات الانتاج الفلاحي فان تكاليف الانتاج غير متماثلة في جميع المزارع ، فقد نجد أن تكلفة الانتاج في مستثمرة معينة تتباين عن تكلفة انتاج لمنتوج ما في مستثمرة مجاورة مباشرة ، وهذا يرجع الى ظروف الانتاج وشروطه فقد تستعمل احدى هذه المزارع أيدي عاملة رخيصة أو تمكنت من الحصول على نوع معين من الأسمدة يزيد في المردودية ويخفض في التكاليف ... الخ .

وعندما يتعلق الأمر بمجموعة من المزارع تقع في منطقة واحدة فان منحنى تكاليف الانتاج أكثر تفلطحا وتكون هذه التكاليف مختلفة كثيرا عن بعضها البعض، في حين أن هذا المنحنى يكون أقل تفلطحا وتقترب تكاليف انتاج جميع الوحدات الصناعية من مركز التكلفة المتوسطة والرسم البياني يوضح ذلك .

تشير C_o الى التكلفة المتوسطة

ان تكلفة الانتاج في الوحدات الصناعية تقترب كثيرا من التكلفة المتوسطة مهما كانت عدد الوحدات الانتاجية في حين أن تكلفة الانتاج في المزارع نجدها تبتعد عن التكلفة المتوسطة وتنتشر في شكل متباعد عن مركز هذه التكاليف (C_o)



J. MILHAU . Traité d'Economie rurale

Tome 1 P.153 1ère édition PUF PARIS. 1954.

ان ضعف تحكم الفلاحين في عرض المنتجات من خلال صعوبة التحكم في حجم الانتاج هو الذي يجعل الأسعار السوقية يمكن أن تكون أقل من مستوى سعر التكلفة في المدى القصير في حين أن هذا المستوى يمثل الحد الأدنى للتسعير بالنسبة للمنتجات الفلاحية في معظم الأحيان (1) .

اما في المدى الطويل ونتيجة للتفاعل بين قوى الطلب والعرض فان السعر يقترب من تكلفة الانتاج .

ان سعر تكلفة الانتاج لا يمكن الاعتماد عليه كأساس للتسعير في الفلاحة أو كأساس لتنظيم السوق لأن الإنتاج الفلاحي يتميز بتعدد المنشآت الاستغلالية وعدم تجانسها ويمكن ملاحظة ذلك من خلال اختلاف موقعها الجغرافي ومن ناحية المناخ والعوامل الطبيعية وقربها أو بعدها من الأسواق (ريع الموقع) .

ثم أن تعدد المنتجين واختلاف طبيعتهم يجعل تكاليف الانتاج هي الأخرى تختلف من مزرعة الى أخرى ، فالمزارع النموذجية الراشدة تنتج بتكاليف عادة أقل من المزارع المستدئة ، والمنتج المتخصص يتحكم في هذه التكاليف أكثر من المنتج ذي الخبرة الضعيفة في تقدير الظروف المناخية وتقلبات السوق وكل هذا يجعل الاعتماد على سعر التكلفة كأسس للتسعير أمرا يتميز بعدم الدقة والموضوعية بسبب الاختلاف الممكن بين سعر تكلفة في مستثمرة فلاحية وأخرى ، أن تعدد المزارع واختلافها يجعل امكانية التحكم في حجم الناتج أمرا صعبا وتصبح الأسعار عندئذ في ارتفاع أو انخفاض عاكسة بذلك شدة التقلبات في العرض والطلب على المنتجات الفلاحية دون مراعاة التكلفة الحقيقية للمنتوج .

---

(1) تقول في معظم الأحيان لأنه قد يحدث أن تباع المنتجات الصناعية بأقل من تكلفتها الحقيقية من ظروف منافسة شديدة ولكن هذه الوضعية لن تدوم طويلا .

1•3•1 - أ - عوامل اختلاف سعر التكلفة .

لقد بينا فيما سبق أن السعر الذي يمكن للوحدة الاستغلالية الزراعية أن تتخلى بموجبه عن منتوجها يكون منخفضا عن مستوى تكلفة الانتاج وذلك نتيجة المنافسة الشديدة التي قد تتعرض لها هذه الوحدة الاستغلالية .

واذا استمر هذا الوضع لفترة زمنية معينة ،فقد تجد المؤسسات التي ترتفع تكاليف انتاجها نفسها مضطرة الى الخروج من دائرة انتاج هذا المحصول الزراعي .

وتظهر هنا مايمكن أن يطلق عليه بالمؤسسات الحدية ،أي تلك المستثمرات الذي يرتفع فيها سعر تكلفة الانتاج الى أكبر مايمكن نظرا لكونها تنتج في اسوأ ظروف الانتاج ، وهو مايترتب عليه ارتفاع في تكلفة الانتاج مما يجعلها غير قادرة على مقاومة ومنافسة المنتجين الآخرين لنفس المحصول الزراعي ،ان الارتفاع في تكلفة الانتاج هذه يدل على أن الوحدة الاستغلالية تعمل في ظروف صعبة وهو دليل على الهشة وعدم الصلابة وقدرة المقاومة والاستمرار في الانتاج الذي يرتبط بعوامل عديدة نذكر منها على سبيل المثال :

1- قد تستعمل الوحدة الاستغلالية أيدي عاملة عائلية لا تتطلب دفع أجور مرتفعة ،كأن يشترك أفراد العائلة في العمل لانتاج محصول زراعي معين في أرض تتميز بقلة الخصوبة وبانخفاض المردودية ،فعند تقييم عناصر الانتاج (العمل ،رأس المال ،الأرض) الداخلة في عملية الانتاج بأسعارها السوقية ،فقد نلاحظ أن سعر البيع يقل عن تكلفة الانتاج ،ولكن استخدام الأيدي العاملة العائلية ذات الأجر الضعيف يجعل هذه الوحدة قادرة على المقاومة والاستمرار في الانتاج والتواجد في السوق.

2 - قد يقوم بعض الفلاحين بانتاج بعض المحاصيل الزراعية لجعله مصدرا من مصادر دخله ولكن ليس المصدر الوحيد ، وعليه فهذا النشاط الفلاحي يمارس على نطاق محدود وجزئي ، ومن ثم فان مقاومة هذا الفلاح وقدرته على منافسة غيره من المنتجين لهذا النوع من السلع تكون أقوى ويستطيع الاستمرار في التواجد في السوق رغم انخفاض السعر السوقي عن تكلفة الانتاج ، لان نشاطه الاقتصادي هذا يعد مكملا وتصبح مهمته المحافظة على مكانته في السوق وزبائنه .

وبصورة عامة يمكن القول أن المؤسسة الحديثة هي تلك التي تنتج في أسوأ ظروف الانتاج وتتمكن من الاستمرار فيه اذا استطاعت أن تتحمل أثار الأحباط الناجمة عن انخفاض سعر السوق وارتفاع سعر التكلفة عندها .

2 . 3 . 1 تحليـــل تكلفة الانتاج الزراعــة .

يقصد بتكلفة الانتاج الزراعية مجموع نفقات عناصر الانتاج المستخدمة فـــي العملية الانتاجية من أجل الحصول على منتوج نهائي قابل للاستهلاك أو على منتوج يتطلب هو الآخـر عملية تحويل أو اضافة لكي يصبح منتوجا نهائيا (رأس واحدة من الحيوانات المنتجة للحوم مثـلاً) .

وعليه فان مفهوم تكاليف الانتاج يرتبط بالنفقـات التي تصرف لانتاج سلعـة مـــا . ويمكن تصنيف نفقات عناصر الانتاج المستخدمة في الانتاج الزراعي الى خمـس نفقـــات أســاســـــة :

1) النفقات المتعلقة بالمواد الأولية المباشرة . وهي نفقات الشراء والنقل والتخزيـــن ومختلف العمليات التي يقوم بها المنتج من أجـل توفير البذور والأسمدة ومبيدات الحشرات الضــارة . . . الخ .

2) النفقــات المتعلقة باليد العاملة : وتتضمن الأجور والرواتب والمهايا الـــتي يدفعها المنتج لقاء استخدام اليد العاملةبشرط أن تكون هذه المدفوعـــا ت سابقة للحصول على الدخل الفلاحي ويقدم بالمقابـل العامل مجهودا انتاجيــا عضليــا أو فكريا من أجـل انتاج المحصول الزراعـي .

3) النفقــات المتعلقـة بالغرس والزرع والجني والتجميع . ويتضمن كل نفقات الوسائــل المستخدمـة في هذه العمليات ، ومصاريف التكييـف والتخزيـن .

4) مصاريف متعلقة بعمليات مابعد الجمع كالتوزيع والبيع ، وهي النفقات التي يتحملها المنتج من أجل ايصال منتجاته الى نقاط البيع الأساسية .

5) نفقات ادارية : وهي تشكل المصاريف التي تأخذها الادارة كالضريبة على رقم الأعمال وأقساط التأمين التي يدفعها المنتج وغيرها وبالاضافة الى هذه العناصر الأساسية المكونة لنفقة الانتاج الزراعية يمكن أن نجد مجموعة من المنتجين يقترضون رؤوس أموال من البنوك ويدفعون لقاء ذلك فوائد،وأقساط هذه الفوائد تشكل جزء من نفقة الانتاج الزراعية التي ينبغي أخذها بعين الاعتبار عند حساب تكلفة المنتوج .

- <u>أقساط الاهتلاك</u> : يقصد بالاهتلاك تآكل الآلة أو المبنى وفقدان جزء من قيمتها نتيجة الاستعمال عبر الزمن ، وتدخل أقساط اهتلاك المباني والآلات واندثارها في تكوين تكلفة المنتوج الفلاحي ، وتعتبر ذات أهمية في هذا التكوين الا أنها ونظرا لطول فترة استخدام هذه المباني والآلات فان هذه الأقساط لا تدفع أثناء عملية الانتاج ، لكن المنتج يتحملها في البداية ليمتد أثرها على عدة سنوات وبعضها يكون غير مرتبط مباشرة بالانتاج مثل المباني لذلك يمكن ادراجها ضمن النفقات الثابتة ، التي يتحملها المنتج بغض النظر عن مستويات الانتاج .

- <u>ريع الأرض أو الايجار</u> : في كثير من الأحيان تكون الأرض المستخدمة في الانتاج الزراعي مؤجرة وعليه فان هذا الايجار يشكل جزء من نفقة الانتاج التي ينبغي دفعها الى المؤجر ومن ثم فان ادخالها كعنصر نفقة في التكلفة الكلية للمنتوج الزراعي يعتبر ضروريا .

ويذهب بعض الاقتصاديين الى ضرورة ادخال عنصر الايجار في تكوين تكلفة المحصول حتى ولو كانت الأرض المستخدمة ملكا لصاحب المزرعة (المنتج نفسه) ويوصي هؤلاء بضرورة تحميل المحصول بايجار الأرض كما لوكانت قد أجرت من الغير .

ان حساب سعر التكلفة للمنتوج الزراعي تبدو وكأنها الاضافات المتتالية لكل النفقات والمصاريف التي ذكرناها ، لكن عملية الحساب في الواقع العملي تقابل بصعوبة تكمن في طريقة تقدير بعض النفقات والمصاريف كأقساط الاهتلاك مثلا أو نفقات اصلاح الأرض وتنظيم ريها وكيفية توزيع هذه النفقات على مختلف المحاصيل الزراعية المنتجة ونسبة تحميل كل محصول من هذه النفقات .

ونحاول الآن التعرف على بعض الطرق لحساب اقساط الاهتلاك لآلة فلاحية (جرار ، آلة تهيئة الأرض الزراعية ، آلة توزيع الأسمدة والمبيدات ، آلة حصاد وجني .. الخ)

ان عملية الاهتلاك للآلات والمباني يمكن أن ينظر اليها على نوعين :

أ - الاهتلاك الفيزيائي : وهو كما ذكرنا فقدان جزء من قيمة الآلة نتيجة الاستخدام .

ب - الاهتلاك المعنوي : وينتج عن التطور التكنولوجي الذي يجعل بعض الآلات تزاح من الاستخدام نتيجة لظهور آلات اكثر تطورا وانتاجية .

ولنترك هذا النوع من الاهتلاك ، ولنحاول القاء الضوء على طرق تقدير اهتلاك الآلة الفيزياوي .

في الواقع هناك مجموعة من الطرق لتقدير أقساط الاهتلاك لكن نحاول أن نتطرق الى طريقتين فقط :

1) طريقة التوزيع القياسي : تقوم هذه الطريقة على فرضية وهي أن وسيلة الانتاج (الآلة الفلاحية) تستهلك بالتساوي خلال سنوات استخدامها بغض النظر عن معدل استخدامها في كل سنة ، ولنفرض مثلا أن جرارا استخدم مدة 5 سنوات في مزرعة معينة فتكون نسبة الاهتلاك في السنة الأولى $\frac{1}{5}$ قيمة الجرار ، فاذا كان سعر الشراء يقدر ب 10 000 دينار فان قسط الاهتلاك في السنة الأولى يبلغ 10 000 ÷ 5 = 2000 د .

وينبغي تحميل المحصول المنتج بهذه القيمة كجزء مكون لتكلفة الانتاج اذا ما استخدم الجرار فقط لانتاج هذه المحصول في السنة الأولى ، وعندما يستخدم الجرار لانتاج محاصيل أخرى خلال السنة فانه ينبغي توزيع هذه القيمة على مختلف المحاصيل حسب مدة استخدام الجرار لكل منها .

2) طريقة مجموع الأرقام : تؤخذ بعين الاعتبار هنا الفترة الانتاجية لاهتلاك الآلة ،وتوضع أرقام بالتسلسل حسب هذه الفترة وتجمع الأرقام المجزأة بترتيب عكسي وهكذا نحصل على نسبة اهتلاك الجرار في كل سنة .

---

1) محمود ياسين : الاقتصاد الزراعي ص 83 .
مطبعة خالد بن الوليد 76/ 1977 .

مثال لدينا جرار قيمته 50 000 دينار ويهتلك في فترة انتاجيه قدرها - 10 سنوات .

اذن تكون لدينا الأرقام المجزأة المتسلسلة كالتالي :

10 ، 9 ، 8 ، 7 ، 6 ، 5 ، 4 ، 3 ، 2 ، 1 ، تجمع هذه الأرقام فتحصل على :

$$1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 = 55$$

وعليه تكون قيمة اهتلاك الجرار في عامه الأول كالتالي : -

$$50\,000 \times \frac{10}{55} = 9090،909$$

وفي عامه الثاني $50\,000 \times \frac{9}{55} = 8181،81$

وفي عامه العاشر : $50\,000 \times \frac{1}{55} = 909،09$

ويتضح أنه عند جمع هذه الاقساط السنوية نحصل على قيمة الجرار أي 50 000 بفرض أن الجرار يهتلك كله ولا تبقى أية قيمة متبقية ، اما في حالة ماتكون قيمة متبقية للآلة بعد استخدامها لعدة سنوات ، فانه يتم طرح هذه القيمة المتبقية من قيمة الآلة ويوزع الجزء الآخر على السنوات حسب احدى الطريقتين : -

حساب معدل الأهتلاك في الدول الاشتراكية :

ان طريقتي الحساب المذكورتين أعلاه لا تشيران الى نفقات الصيانة ، والتصليح وكيفية التعامل معها ، هل يمكن اضافتها الى قيمة الآلة ، أم يمكن ادراجها ضمن نفقات الانتاج الأخرى التي ذكرناها ، فالمعروف ان أية آلة زراعية لابد من صيانتها وتخصيص نفقات لها من أجل اصلاحها سيما بعد السنوات الأولى من الاستخدام . والصعوبة

تكمن هنا في عدم معرفة حجم ومقدار هذه النفقات طيلة العمر الانتاجي للآلة .

• وتحاول الطريقة الاشتراكية الاجابة على هذه التساؤلات بادخال عنصر الصيانة والتصليح في تقدير معدل الاهتلاك السنوي للآلة .

ان فائدة حساب الاهتلاك تظهر في تعويض الأجزاء التي تفقد من الآلة الفلاحية بعد كل سنة استعمالية ، فبواسطة هذه الاقساط الاهتلاكية يمكن تعويض الآلة القديمة عند نهاية فترة استخدامها بآلة جديدة ، وكذلك فان حساب الاهتلاك كعنصر من عناصر الانتاج بالاضافة الى نفقات التصليح والصيانة لها أهمية كبرى في اظهار التكلفة الفعلية لوحدة المنتوج الفلاحي .

ان نسبة اهتلاك الآلة تتوقف على معدل وكيفية استخدامها فعندما تستخدم آلة لفترة اطول من المعدل اليومي وبكثافة أكبر فان العمر الزمني لهذه الآلة سوف يتقلص وعليه فان قسط الاهتلاك هنا يجب أن يكون أكبر من الحالة العادية أي يجب أن يتلاءم حساب الاهتلاك مع حجم وكثافة وطبيعة استخدام الآلة .

مثال : اذا كان المعدل التقني لعمل جرار في الشهر هو 450 هكتار ولكن من الناحية العملية لم يشتغل هذا الجرار الا مدة زمنية مكنت من زراعة 290 هكتار ، ففي هذه الحالة فان المحصول يجب أن لا يُحمَّل الا بنسبة 60٪ أو 80٪ من قيمة قسط الاهتلاك الشهري وعكس ذلك عندما يستخدم الجرار بكثافة فان معدلات الاهتلاك يجب أن ترتفع .

أما صيغة حساب معدل الاهتلاك في البلدان الاشتراكية فهي :

$$T = \frac{V - R + E}{NV} \times 100$$

حيث T : معدل الاهتلاك .

V : قيمة وسيلة الانتاج

R : القيمة المتبقية بعد فترة الاهتلاك.

E : نفقات التصليح والصيانة لكامل الفترة .

N : فترة العمل بالسنوات .

مثال توضيحي ، تم شراء جرار من قبل احدى التعاونيات الزراعية في الإتحاد السوفيتي ، قدرت فترة الاهتلاك للجرار بـ 8 سنوات أما قيمته عند الشراء فكانت 2760 دينار ومجموع نفقات التصليح والصيانة بلغت 2400 دينار وبعد فترة الاهتلاك قدرت القيمة المتبقية بـ 115 دينار وعليه فان معدل الاهتلاك السنوي .

$$T = \frac{V - R + E}{NV} \times 100$$

$$= \frac{2760 - 115 + 2400}{8 \times 2760} \times 100 = 22.4 \%$$

ان عملية حساب الاهتلاك السنوي للآلة تتطلب معرفة علمية وخبرة تقنية من طرف المشرفين على ادارة المستثمرات الفلاحية ومن أجل الحصول على تقييم جيد للأهتلاك، تعد الخطوات التنظيمية التالية مهمة .

أ - تحديد قيمة الآلة التي تزيد تقدير معدل اهتلاكها السنوي .

ب - تحديد الفترة الزمنية للاهتلاك، وهذه الفترة يتم تحديدها بناء على معدل وكثافة الاستخدام للآلة الفلاحية .

ج - أخذ بعين الاعتبار القيمة المتبقية للآلة الفلاحية بعد فترة الاهتلاك ، اذ أن

---

1) نفس المرجع السابق ص 87.

الآلـة لا تهتلك بكاملها ،بـل يبقى لها سعر تصفيـة .

د - توزيع أقساط الاهتلاك على السنوات التي تم فيها استخدام الآلـة فيها فعليا .

هـ - اختيـار الطريقة المناسبة لحساب قيمة الاهتلاك السنـوي .

ان تحليل التكلفة الأساسية للمنتوج الزراعي الى عناصرها التكوينية وتصنيفـة هـذه العناصر يختلف من اقتصادي الى آخـر ،فبعض الاقتصاديين يقسمون نفقـات الانتاج الى قسمـين رئيسيـين :

أ) نفقـات العمل التي تصرف لقاء المجهود العضلي أو الفكري المبـذول .

ب) نفقات وسائل الانتاج المادية (بذور ،اسمدة ،عتاد فلاحي ،مبانـي) ومجموع هذين القسمين من النفقات يطلق عليهما التكلفة الأساسية للانتاج الزراعي .

ويجب أن نفرق هنا بين التكلفة الأساسية لانتاج سلعة زراعية واحدة أو محصـول واحـد (قمح ،حليب) والتي تشكل مجموع النفقات المادية والعضلية والفكرية التي تـم صرفها خلال سنـة لأنتاج هـذا المحصـول .

والتكلفـة الأساسية العامة : وهي مجموع النفقات التي تـم صرفها في المزرعـة خـلال عام كامـل والتي ترتبط بعدة محاصيل أو منتجـات زراعية كعمليات تسميـد بعض الأراضي والتي سوف تمتـد فائدتها الى عـدة محاصيل أخرى ،أو عمليات الاستصلاح وتنظيم شبكات الري في المزارع حيث أن هذه النفقات لا تعود فائدتها على محصول واحد بل تتعداه الى المحاصيل الأخـرى . (1)

---

1) يحمل المنتوج الفلاحي بنفقة السماد اذا اقتصرت فائـدة استخدامه علـى انتاج هـذا المحصول فقط ،وعندما يـتم تسميد الأرض لعدة مواسم انتاجية فيجـب توزيع تكلفة هذا السميد على عدد المحاصيل المنتجة بنسب معينـة .

1.3.3 التكلفــة الوسطيــة لوحــدة المنتــوج :

لا شك أن حساب تكلفة وحدة واحدة وسطيا من المنتوج الفلاحي تهم كثيرا المنتج وتعد أهم وسيلة لقياس النتائج الاقتصادية للمزرعة ، ويبقى تخفيض تكلفة الوحدة هدفا تعمل على تحقيقه المزرعة في كل موسم انتاجي .

وحساب التكلفة الوسطية لوحدة المنتوج يعد أمرا بسيطا اذا ما تم تحديد مجموع النفقات المادية لوسائل الانتاج ونفقات العمل الانساني وما تكلفه وحدة المنتوج الا مجموع النفقات مقسوما على الوحدات المنتجة (كلغ ، طن) .

التكلفة الوسطية للوحدة =

$$C_{um} = \frac{\sum (C_1 + C_2)}{n}$$

حيث C_1 ، C_2 مجموع النفقات

و n عدد الوحدات المنتجة .

ويتبين جليا أن رشادة المزرعة (المنتج) تتطلب العمل على تخفيض البسط مع الحفاظ على نفس مستوى الانتاج (n) أو زيادته حتى تزيد أرباح المنشأة الزراعية وذلك مهما كان نظام تحديد الأسعار (تحديد حر ، أو مخطط) . أو زيادة عدد الوحدات المنتجة باستخدام نفس النفقات وهذا لن يتأتى الا برفع انتاجية عناصر الأنتاج المستخدمة .

وعليه يمكن القول بأن هناك عاملين يحكمان التكلفة الوسطية للوحدة المنتجة .

العامـــل الأول : ويتمثـل في النفقـات التي يـتم صرفهـا ومحـاولات تخفيضهـا .

العامــل الثاني : ويرتبـط بحجـم الانتاج ومحاولات تعظيمية عند نفس مستوى النفقـات .

ويقوم العامـل الأول على مبدأ أساسـي هو التقليـل من نفقات العمـل والنفقـات الأخرى لوحدة المنتـوج الزراعـي . ويقوم العامل الثاني علـى رفـع انتاجية عناصر الانتاج ونموها سيما انتاجية عنصر العمل .

الفصـــل الثانـــي : الأسعار الفلاحية وتشكلها :

المبحــث الأول : الأسعــار الفلاحيـــة :

لقد سبق أن تطرقنا الى العوامل التي تحكم الانتاج والعرض الفلاحيين وقلنــا أن الانتاج الفلاحي يختلف عن الانتاج الصناعي في كون الأول يواجه صعوبة التحكم فيه ، فالعرض الفلاحي يرتبط بعوامل طبيعية كالظروف المناخية والكوارث الطبيعية وعوامـــل عشوائيـة كثيرة تخرج عن ارادة المنتج في كثير من الأحيـان .

ولهذا فالتكلفة لا يمكن أن تلعب دورا أساسيا في تحديد الأسعار ، والسعر الفلاحي هو سعر السوق كما يقول ذلك " J. MILHAU " فقد تشهد السوق ارتفاعا في أسعـــار بعض المنتجـات الفلاحية ، لكن مردودية المحاصيل لا تسمح بتلبية شدة الطلب الـــذي تتوجه الأسعار المرتفعة .

وقد تكون الأسعار منخفضة في السوق الى مستوى يقل عن تكلفة الانتاج ، لكـــن نظرا لعدم قدرة معظم المنتجات الفلاحية على مقاومة التعفن لمدة طويلة فان المنتجـــين يتخلصون من انتاجهم رغم هذا الانخفاض في السعر .

ان العمل على تخفيض المعروض من السلع الفلاحية لا يمكن أن يتحقق الا في فترة طويلة نسبيا بسبب عدم مرونة العرض الفلاحي في الفترة القصيرة ، لكن الفترة الطويلة سوف تسمح بتغيير حجم الانتاج والعرض حيث يخرج كثير من المنتجين من السوق نظرا لصعوبة الاستمرار في الانتاج . وعدم التمكن من تغطيـــة معظم المصاريف المتعلقة بالانتاج والعـــرض .

ان التكلفة المتوسطة التي تشكل المرجع الأساسي في التسعير في القطاعات غـــير الفلاحية لا يمكن الاعتماد عليها في التسعير الفلاحي حيث أن هذه التكلفة المتوسطـــة

قد تختلف من مزرعة الى أخرى تبعا لعدة عوامل تتعلق بظروف المزرعة وتواجدها في السوق الفلاحي .

وعليه يمكن القول أن دور التكلفة في تحديد أسعار التخلي يكاد ينعدم في الفترة القصيرة والسعر الفلاحي يتحدد في السوق ولا يتحدد انطلاقا من سعر التكلفة ، ويظهر السعر وكأنه محصلة لقوى العرض والطلب بغض النظر عن سعر التكلفة .

ففي المواسم المتميزة بالوفرة في بعض المنتجات فان أسعارها سوف تشهد انخفاضا حتى ولو كانت أسعار عناصر الانتاج التي دخلت في العملية الانتاجية مرتفعة .

وفي الأنظمة الاقتصادية التي تتميز بتدخل الدولة في تحديد الاسعار اذا رادت الدولة أن تعمل على تخفيض أسعار بعض المنتجات الفلاحية بسبب ندرتها وقلة انتاجها المحلي فانها تلجأ الى استيراد كميات معتبرة من هذه المنتجات فيجد المنتجون أنفسهم مضطرين تحت تأثير المنافسة الى تخفيض أسعار انتاجهم المحلي دون مراعاة لتكلفة الانتاج التي تحملوها (استيراد الجزائر للحوم الحمراء للحد من ارتفاع أسعارها سيما في المواسم التي يزداد فيها الطلب على هذه السلعة) .

ويمكن أن نميز بين ثلاث حالات للمواسم الفلاحية .

حالة الوفرة في الانتاج ، حالة الانتاج العادي ، حالة الانتاج القليل (الندرة) .
وتتحدد أسعار المنتجات الفلاحية تبعا لهذه الحالات .

ففي الحالة الأولى ونتيجة للوفرة في العرض فان سعر البيع يمكن أن يقل عن سعر

التكلفة ، وهنا يحقق عدد قليل فقط من المستثمرات الفلاحية فائضا وهي المستثمرات التي تمكنت من تخفيض أسعار تكلفة الانتاج الى مستوى يقل عن سعر السوق أما الحالة الثانية ، فان سعر البيع يكون مجاورا ومقتربا من سعر التكلفة بسبب الانتاج والظروف العاديين ، وهنا تحقق بعض المستثمرات فائض وبعضها يحقق عجزا لكنهما قليلان .

وفي الحالة الثالثة ، فان قلة الانتاج كان مرده ارتفاع التكاليف ومن ثم ارتفاع شديد في أسعار البيع ، وهنا تبدو معظم المستثمرات محققة لفوائض أو يبقى قليل منها في عجز نظرا لكونه ينتج في ظروف صعبة وبتكاليف انتاجية مرتفعة جدا .

أن الفترة القصيرة تتميز بابتعاد سعر السوق الفلاحي عن سعر التكلفة في معظم الأحيان ولا يحدث الاقتراب الا في الفترة الطويلة ، وذلك بسبب طبيعة الانتاج الفلاحي وخصائصه والعوامل التي تتحكم فيه كما ذكرنا ذلك من قبل .

ولهذا نجد أن القطاع الفلاحي يتوفر دائما على مستثمرات تحقق أرباحا عادية وبعضها يحقق عجزا وهذا انتقالا بين الموسم الجيد وغير الجيد .

أن الكمية المعروضة وعدد الراغبين في الاستهلاك المدعمين بقوة شرائية هما العاملان الأساسيان في تحديد سعر المنتوج الفلاحي في الفترة القصيرة .

فالأسعار الفلاحية المرتفعة في الأسواق قد تبدو ناتجة عن ارتفاع تكاليف الانتاج لكن رغم ما لهذا السبب من أثر الا أن قلة المحاصيل وانخفاض المردودية يبقى السبب المباشر في ارتفاع هذه الأسعار السوقية .

يضاف الى ذلك العوامل النفسية التي تؤثر فيها وسائل الدعاية والاشهار، حيث أن الأفراد تتغير سلوكاتهم الاقتصادية اذا يتقنوا أن هناك كميات معتبرة من المحاصيل الزراعية سوف تدخل السوق ،أو أن احتياطي كبير يتوفر في المخازن ويزداد اقبالهم في حالة ظهور معلومات تفيد أن هناك قلة في المحاصيل ،فالعرض النفسي أو الوهمي يؤثر في تكوين سعر المنتوج الفلاحي ،وسوف نبين لاحقا العوامل التي تتدخل في تكوين السعر من خلال التأثير في حجم العرض الفلاحي .

1 . 1 . 2 خصائص الأسعار الفلاحية :

تعجز النظرية الكلاسيكية عن تفسير الأسعار الفلاحية وذلك نظرا للخصائص التي تميز هذه الأسعار عن غيرها ،ويمكن أن نحدد بعض هذه الخصائص فيما يلي :

أ - لا يمكن الاعتماد على التكلفة كقاعدة لتحديد الأسعار الفلاحية .

ب - تميز الانتاج الفلاحي والمحاصيل الفلاحية بالعشوائية وبتدخل عوامل خارجية عن ارادة الانسان .

ج - تلعب العوامل النفسية أهمية معتبرة في تكوين السعر وتحديده في السوق كما سبق ذكره .

ومجمل هذه العوامل تجعل طريقة تحديد الأسعار في الفلاحة يختلف كثيرا عن ميكانيزم تحديدها في القطاعات غير الفلاحية ،ولقد سبق أن بينا أن السعر الفلاحي في معظم الأحيان هو سعر السوق وليس سعر التكلفة ومما يبرهن على ذلك التغيرات والتقلبات في الأسعار الفلاحية بالمقارنة مع تلك التي تحدث في أسعار المنتجات الصناعية

مثـــــــلا .

فهذه الأخيرة أكثر استقرارا نظرا لاعتمادها على عوامل ثابتة في التحديد ومعروفه (كالتكلفـــة) .

فالأسعار الفلاحية تتغير من سنة الى أخرى ومن موسم الى آخر وقد تتغير من أسبوع الى آخر وحتى من يوم الى يوم ومن لحظة الى أخـــرى .

أن السبب الأساسي والمباشر في التقلبات التي تحدث في الأسعار الفلاحية يرجع الى تغيرات العرض ، فميكانيزم الأسواق الفلاحية تعمل على نقل التغيرات التي تحدث في العرض الى تغيرات معتبرة في الأسعـار وفي أسرع وقت ممكـن .

واذا كان الانتاج الفلاحي يتميز بالاستقرار في الفترة الطويلة فان الأسعار الفلاحية أكثر تغيرا من الأسعار الصناعية في هذه الفتـرة .

ان الأقتصادي " J. Milhau " يقوم مقارنة بين تقلبات أسعار التجزئة وأسعار الجملة في كل من القطـاع الصناعي والفلاحي .

ففي دراسة له وجد أن أسعار التجزئة الفلاحية أقل تغيرا من أسعـــار الجملة وأن التغيرات الكبيرة تبدأ في أسعار الجملة لتقل حدة عندما تصـــل المنتجات الى أسواق التجزئة لكن أسعار المنتجات الصناعية تبدأ تقلباتهـــا في أسواق التجزئة وتمتد هذه التقلبات وتنخفض قليلا في أسعار الجملة .

ان التغيرات في أسعار المنتجات الفلاحية تنتقل بسرعة وبالنسبة لتلك الـــتي تتميز بتعرضها للتعفن والتلف وبسرعة أقل بالنسبة للمنتجات القادرة على المقاومة والحفظ

لمدة أطول ، ويلاحظ أن الارتفاع أو الزيادة في الأسعار تنتقل بسرعة أكبر من التخفيض ، فعندما يحدث انخفاض في أسعار الجملة فان تاجر التجزئة لا يجري تخفيضا بسرعة الا بعد التخلص من الكميات التي كان يتوفر عليها في المخزون والتي كان قد حصل عليها بأسعار مرتفعة ، فتاجر التجزئة يتخلص من المخزون التجاري اولا ثم يخفض الأسعار بعد ذلك ، (1)

لكن عند حدوث ارتفاع في اسعار الجملة فان تاجر التجزئة يرفع مباشرة أسعاره ولا ينتظر التخلص من المخزون التجاري الذي يملكه ، وكثير من التجار يحققون ارباحا معتبرة في هذه الحالات حيث يكون هؤلاء قد اقتنوا سلعا بأسعار معينة وبعد ذلك يحدث ارتفاع في أسعار الجملة فيقوم التاجر مباشرة برفع أسعاره محققا بذلك هوامش ربحية معتبرة ، فتجار التجزئة يبطئون في التخفيض ويسرعون في الرفع بحثا عن الارباح .

2.1.2 الأسعار الفلاحية بين حرية التحديد وتدخل الدولة :

يختلف الأساس النظري في تحديد الأسعار الفلاحية من نظام اقتصادي الى آخر ، ففي الوقت الذي تؤكد النظرية الاقتصادية البرجوازية على ضرورة ترك الأسعار تتحدد بكل حرية ، نجد الاقتصاديين الاشتراكيين يرون الزامية تدخل الدولة في هذا التحديد ، وسنحاول هنا تقديم مبررات كل فريق في الدفاع عن رأيه .

أ - أنصار حرية التحديد :

1) يرى بعض الاقتصاديين أن تثبيت أسعار فلاحية عند مستوى منخفض وان كان يؤدي الى دعم القوة الشرائية للمواطن ذي الدخل الضعيف ، الا أنه قد ينخفض

---

1) اذا كانت طبيعة المنتجات تسمح بذلك طبعا ، أما اذا كانت سريعة التلف فان الانخفاض في الأسعار يتم بسرعة .

الانتاج الفلاحي ، مما ينجر عنه احتقار العمل الفلاحي وهجرة الأرض سيما في الدول النامية التي تريد من خلال هذا الاجراء أن تكون معدلات التبادل بين الصناعة والزراعة تتطور في صالح الصناعة بهدف تعبئة الفائض الاقتصادي في عملية التصنيع من اجل احداث تنمية اقتصادية سريعة فهؤلاء الاقتصاديون يرون أن تحديد أسعار دنيا للمنتوجات الفلاحية يعد استغلالا للفئة العاملة في الفلاحة وانتاج الغذاء وأنه في الوقت الذي تحمي الدول المتقدمة النسبة الضئيلة من سكانها المشتغلين في الفلاحة فان الدول المتخلفة تستغل الأغلبية العظمى من سكانها العاملين في القطاع الفلاحي ويتم هذا الاستغلال من خلال أجهزة التدخل في تسويق المنتجات الفلاحية وتحديد أسعارها ، والمتمثلة في الدواوين وهيئات التسويق العمومية .

ان الهدف المعلق هنا دائما هو التصنيع ، والنتيجة على المستوى العالمي أن أصبح 10٪ من سكان الدول المتقدمة يوفرون 3/4 الصادرات العالمية من الأغذية ذات المصدر الفلاحي وبالمقابل فان معظم دول العالم النامي تستورد حاجياتها من الغذاء من العالم المتقدم (1)

2) ثم يأتي انصار حرية التحديد ليؤكدوا ضرورة التمييز بين الفترة القصيرة والفترة الطويلة ، ففي الفترة القصيرة تؤدي سياسة دعم الأسعار في اطار تدخل الدولة الى تشجيع الطلب على عناصر الانتاج ، مما يجعل أسعارها في ارتفاع مستمر وهو مايؤدي الى تحول جزء من الدخل الزراعي الى مالكي أو منتجي عناصر الانتاج الفلاحي لكن في الفترة الطويلة ، ونظرا للأقبال على عناصر الانتاج فان الانتاج سوف ينمو ، وهذا

1)- John ASHTON. Economie rurale N° 167 P.4

S.F.E.R Mai Juin PARIS 1985.

من شأنه أن يخفض الدخل الفلاحي نظرا لذوبان الأسعار بسبب هذه الوفرة سيما وأن ميكانيزم تنظيم الأسواق يواجه صعوبات كثيرة في الدول النامية بسبب قلة امكانية التخزين وعدم توسع الصناعات التحويلية للمنتجات الفلاحية .

وهكذا نلاحظ أن دخول الطبقة الفلاحية من السكان تنخفض بفعل تدخل الدولة في تحديد وتشكل أسعار المنتجات الفلاحية .

3) اذا كان تدخل الدولة بفرض أسعار وضوابط ادارية لتصحيح أوجه فشل السوق في تحقيق بعض الأهداف الاجتماعية فان هذا التدخل قد لا يؤدي الى الهدف المنتظر، سيما في القطاع الفلاحي ، فهذه الضوابط قد تفيد سكان المدن لكنها لا تخدم مصالح سكان الريف بما تخلقه من قلة في الانتاج وصعوبة في التسويق ، وعندما يكون الهدف من التدخل وفرض الضوابط الادارية على عمليات التسويق للمنتجات المستوردة حماية الانتاج المحلي من المنافسة الأجنبية ، فان هذا الأجراء قد يؤدي الى تشجيع واستمرار الوحدات الزراعية غير الكفؤة .

ان القيود والضوابط الادارية قد تفتح الأبواب أمام أمراض تعقد الجهاز الاداري وتفشي التسيب داخل الوحدات الانتاجية عندما تنعدم روح المسؤولية والثقة بالنفس ، ويصبح المجتمع الذي كان يمكن أن يتحمل تكلفة اجتماعية نتيجة فشل السوق غير قادر على تحمل تكلفة اجتماعية نتيجة امراض ادارية كالبروقراطية الناشئة عن التنظيمات الادارية كشدة المركزية والتدخل الواسع والدقيق في كل شبكة التسويق والتوزيع .

واذا كان تدخل الدولة في تحديد أسعار المنتجات الفلاحية وتوزيعها أمرا لا بد منه فان هذا التدخل ينبغي أن يأخذ شكلا يسمح بتقليل التكلفة الاقتصادية الـــــــى

الحـــد الأدنـــى .

ومن هنا فان أنصار حرية التحديد للأسعار الفلاحية يرون في البرامج الى تهدف الى توفير الغذاء أفضل بكثير من المعونات التي تقوم بتوزيعها الدولة والآتية من مصادر خارجية كالدول المتقدمة والمنظمات الدولية . لأن هذه البرامج يمكن لها أن تحل مشكلة الغذاء بصفة جذرية ودائمة في حين تبقى المساعدات الغذائية تستجيب لحاجات انسانية ملحة ولكنها مؤقتة وغير بعيدة المدى .

ب - انصار تدخل الدولة : تتماشى فكرة التدخل في تحديد الأسعار لكل المنتجات مع منظور أيديولوجي يميز الفكر الاشتراكي ، وفكرة تحديد الأسعار الفلاحية ، أو تحديد مجال تحركها تعد من مميزات الاقتصاد الاشتراكي ، ففي هذا الأخير يرفض أي مبدأ في حرية تحديد الأسعار الفلاحية بغية تحقيق اهداف اجتماعية واقتصادية نذكر منها :

1) تهدف الدولة من خلال تثبيت أسعار دنيا للمواد الغذائية الى دعم الأجور الضعيفة في المدن واستخلاص الفائض الاقتصادي التي تستعمل في نمو القطاعات الأخرى كالصناعة مثلا وغيرها .

2) واضح أن اسعار المنتجات الفلاحية تعد ذات أهمية نظرا لكونها تدخل بنسبة كبيرة في تكوين الوجبة الغذائية للانسان والحيوان ومن ثم لا يمكن تركها لتلقائية السوق ، فالدعم الذي يتم لبعض أسعار المواد الاستهلاكية يهدف الى ضمان التموين بأسعار تتناسب مع القدرات الشرائية .

3) ان ترك أسعار المنتجات الفلاحية ترتفع الى المستوى الذي يريده المنتجون

في اطار حرية مطلقة للتحديد من شأنه أن يضر بالدخول الحقيقية ويخفض مستوى المعيشة ويخلق صعوبات غذائية لفئة كبيرة من السكان وذلك على الأقل في الفترة القصيرة .

ففي حالة ارتفاع شديد في أسعار المواد الغذائية الأساسية كالحبوب والأرز ، فان معظم فقراء العالم الريفي يتأثرون سلبا بهذا الارتفاع ، أما لكون الوجبة الغذائيـــة تتكون في معظمها من هذه المواد الأساسية أو لكون هؤلاء الفقراء لا يتدخلــون في أسواق هذه المواد كبائعين بل كمشترين وحسب دراسة أجراها الاقتصادي Mellor ، فان نسبة المتأثرين سلبيا بارتفاع أسعار المواد الغذائية الأساسية سنة 1978 تجاوزت 20 ٪ من فقراء الريف ، ويعود هذا التأثير السلبي حسب الدراسة أن هؤلاء يخصصون جزءا هاما من ميزانيتهم للتغذية ، وقد يصل هذا التخصيص الى 80 ٪ من دخلهـــم

وعليه فان مستوى أسعار المواد الغذائية يعد مؤشرا عن تحسن أو تدهور القوة الشرائية وتعبيرا صادقا عن مستويات الدخول الحقيقية .

يجب الاشارة الى أن تدخل السلطات في تحديد أسعار بعض المواد الغذائيــة لا يتوقف على الدول الاشتراكية ، بل يمكن ملاحظة هذه الظاهرة في الدول الرأسماليــة أيضا ففي بريطانيا مارست سلطات الدولة الرقابة على سعر الخبز منذ القرن الثالــث عشر والى غاية سنة 1978 ، وكانت المراقبة صارمة تضمنت مجموعة من الاجراءات نوردها فيما يلـــي : -

1) - تثبيت سعر أعلى للخبز لا يمكن تجاوزه .

2) - اعانة ودعم للمادة التي يصنع منها الخبز (الفارينة)

3) - اعانات لبعض الخبازين الذين لاينتجون كميات كبيرة بسبب صغر حجم طاقة انتاجهم .

ولازالت بعض الدول ذات الاقتصاد الحر تتدخل في تحديد سقف بعض المواد الغذائية الأساسية . (1)

1)- O.C.D.E: La Formation des prix et la performance des Systemes agro- alimentaire P.15 PARIS 1982.

جـ - أشكال التدخل في تحديد الأسعار : تتعدد أشكال تدخل الدولة في تحديد الأسعار الفلاحية وأهم هذه الاشكال :

سياسة دعم الأسعار : أن سياسة دعم للأسعار التي تمارسها الدول الاشتراكية كغيرها من أشكال التدخل في تسويق المنتجات الفلاحية تعمل على تحديد مستوى من السعر يختلف عن ذلك المستوى الذي كان يمكن أن تحصل عليه المستثمرة في غياب تدخل أجهزة الدولة .

ومن ثم فالمستثمرات التي تتلقى دعما من طرف الدولة ترى أسعارها ثابتة ومضمونة بعيدة عن الانخفاض والذوبان بفعل قانون العرض والطلب ، ففي المواسم الجيدة اذا لم تتدخل الدولة كمشترية أو كمحددة للأسعار وعدم السماح لها بالانخفاض دون مستوى معين فان هذه الوفرة تجعل الأسعار في انخفاض وهذا لن يشجع المنتجين على الاستمرار في النشاط الانتاجي .

وتتخذ سياسة دعم الأسعار ثلاثة مجموعات من الاجراءات :

أ) تدخل الدولة في التجارة الخارجية : فمعظم الدول الاشتراكية تحتكر التجارة الخارجية وهي تقوم بتصدير واستيراد كل المنتجات الفلاحية من والى العالم الخارجي .

فمن خلال دعم الصادرات لجعلها قادرة على المنافسة في السوق الدولية أو التقليل من الواردات بزيادة الضرائب والرسوم أو من خلال العمل على استقرار السوق الداخلي للمحافظة على مستويات من السعر مرتفعة تهدف الدولة الى تشجيع الانتاج الفلاحي

والمحافظة على القدرة الشرائية للمواطن .

ب - تخصيص الموارد : قد تقوم الدولة من خلال أجهزتها بعملية تسويق المنتجات من خلال نظام الحصص الأسبوعية لتجار التجزئة أو للأفراد ، وهذا التدخل قد يكون مكلفا للأدارة من ناحية المجهودات والمصاريف سيما عندما تزداد وتتعدد قائمة المنتجات التي يشملها التدخل .

لكن انصار التدخل يرون في هذا اجراء يضمن العدالة الاجتماعية والاقتصادية في توزيع الموارد بما يضمن التقليل من الفوارق في مستويات الاستهلاك .

ج - توزيع الدخول : تهدف الدولة من خلال دعم الأسعار الفلاحية الى اعادة توزيع الدخول ، حيث تجعل المنتجين يحصلون على قسط من الدخل القومي ، اذا كان الدعم يتم على مستوى الانتاج ، ويستفيد من ذلك المستهلكون ، وتصبح سياسة الدعم بذلك وسيلة فعالة تخدم المنتج والمستهلك على حد سواء .

ان سياسة الدعم تبقى المميز الرئيسي للسياسة السعرية المطبقة في الدول الأشتراكية ، فمراجعة أسعار المواد الفلاحية من فترة الى أخرى لم تؤد الى الغاء الدعم لهذه الأسعار ففي سنة 1981 بلغ مقدار الدعم لسلعة اللحم الأحمر ومشتقاته 11 ، 9 مليار فوران في المجر ، وهو مبلغ يعكس الأهمية التي توليها الدولة لجعل سعر هذه المادة الغذائية أكثر استقرارا .

الخلاصة : نصل في نهاية هذا العرض الى أن كل فريق حاول أعطاء المبررات الخاصة به في الأختيار بين تدخل الدولة وعدمه في تنظيم شبكة تسويق وتحديد

أسعار المنتجات الفلاحية ونلاحظ أن اختيار كل فريق يحتوي على مزايا وعيوب فحرية التحديد قد تؤدي الى الأضرار بالمستهلك سيما ذي الدخل الضعيف ومايمكن أن تخلقه من فوضى الانتاج ، فنعيش مواسم الوفرة والقلة تبعا لمؤشرات الأسعار كمحدد للأنتاج أما تدخل الدولة في تحديد الأسعار فقد ينجم عنه قيود بيروقراطية وادارية تفقد سيولة توافر المنتجات ، كما يؤدي في كثير من الأحيان الى هدر الموارد وعدم استخدامها بفعالية نظرا لأسعارها المنخفضة بسبب الدعم ويبقى الاختيار الأفضل في نظرنا هو ذلك الذي يضمن انتاجا وتسويقا للمنتجات الفلاحية بأسعار تعكس فعليا وبصفة دقيقة التكاليف الاقتصادية والاجتماعية التي يتحملها المجتمع ويضمن ليونه أكبر وتشجيعا على الانتاج وتحقيقا للعدالة الاجتماعية في توزيع أعباء النشاط الاقتصادي ونتائجه .

المبحث الثاني : تشكل السعر الفلاحي في الاقتصاد الحر .

1 . 2 . 2 عامل الوفرة في تكوين السعر الفلاحي :

في الفترة القصيرة يعد المحصول متغيرا مستقلا ، ويتحدد هذا المتغير المستقل بعدة عوامل غير مستقرة وعشوائية ويلعب المحصول الفلاحي دورا في تكوين السعر المتوسط ، ويمكن لهذا الأخير أن يرتفع أو ينخفض تبعا لقلة المنتوج أو وفرته .

وبعبارة أخرى يعد الارتباط بين الانتاج (أو العرض) والسعر المتوسط الذي يسود في الموسم الفلاحي ارتباطا وثيقا على مستوى الأسواق المحلية .

أما على المستوى الخارجي في السوق العالمي ، فان الانتاج المحلي وعلاقته بالانتاج العالمي هي التي تحدد درجة الارتباط بين السعر وحجم الانتاج (العرض) ، فقد

تكون نسبة الانتاج المحلي الى الانتاج العالمي كبيرة ومعتبرة ، وعليه فان يمكن للأنتاج الـ المحلي أن يؤثر في تكوين السعر المتوسط في السوق الدولية .

لكن الى أي مدى يمكن الاعتماد على عامل الوفرة في تكوين سعر المنتوج الفلاحي على المستوى المحلي أو الدولي ، هل معنى الارتباط هنا يعني السببية ، بمعنى هل يمكن أن نفسر أي انخفاض في السعر الفلاحي بوفرة المنتجات الفلاحية في السوق أو العكس .

ان الارتباط هنا يعني أن العلاقة وثيقة بين المتغيرين دون أن يترتب عن كل حركة لاحدهما حركة للآخر .

فمعروف أن هناك عوامل أخرى تتدخل لكي تحرك أحد هذين المتغيرين دون أن يكون سبب الحركة المتغير الآخر بالضرورة .

فالملاحظ للأسعار الفلاحية المرتفعة في الأسواق فانه يمكن أن ينطلق من منظور القلة في الانتاج والعرض .

لكن ينبغي عليه أن لا يعتمد هذه القلة كسبب وحيد ليفسر هذا الارتفاع في الأسعار .

فالنظرية الاقتصادية التي تعتبر أن العرض دالة للسعر أي أن سعرا أكبر يعني عرضا أكبر تفترض عزل المتغيرات الأخرى ، ولا يمكن قبول صحة هذه النظرية الا انطلاقا من هذه الفرضية .

ان تحديد المتغير المستقل والمتغير التابع في هذه العلاقة يبدو من الأهمية بمكان ، فالعرض الفلاحي يلعب دورا في تكوين السعر الفلاحي عندما يصبح الأول

متغيرا مستقلا والثاني متغيرا تابعـا : $P_x = f(Q_{O_x})$

ويمكن للدالة اعلاه أن تأخذ أن تأخذ الصيغة التاليـة :

$P_x = \alpha q_x + \beta$. حيث أن السعر الفلاحي هنا يرتبط بحجم الكمية المعروضة (q_x) ومعامل هذا الارتباط هـو (α) سالب فيصبح السعر دالـة متناقصة للكمية المعروضة .

أما عندما نتحول الى وجهة نظر المنتج ونأخذ السعر كمتغير مستقل والعـرض متغيرا تابعا فان العلاقة هنا تصبح طردية ، بمعنى أن التغير في السعر يتبعـه تغير في الكمية المعروضة وبنفس الاتجـاه .

J. MILHAU. Traité d'économie rurale. Tome 1 P.24

1ère edition PUF PARIS 1954.

2.2.2 المخـزون وتكويـن الأسعار الفلاحيـة :

يعد التخزين اجراء تقني يسمح بتوفير المنتجات ويعوض عدم انتظامها فـي الأسواق بسبب الظروف المناخية التي تجعل من المواسم الفلاحية تختلف في مردوديتها .

وتعتبر وظيفة التخزين أساسيـة في السلوك الاقتصادي ، فهي عملية استراتيجية تهدف الى تحقيق نوع من التوازن الاقتصادي بين العرض والطلب ، وبذلك فهي تكتسـي أهميـة بالغة وذات أبعاد سياسية واقتصاديـة واجتماعيـة .

كما تعتبر عملية تخزين المنتجات الفلاحية من الشروط الضرورية لتأمين التمـويـن المنتظم للأسواق بهذه المنتجات ، فبفضل التخزين يمكن الاطمئنان الى عدم الانقطـاع المفاجـئ لكثير من السلع على طـول السنـة .

واذا كان الانسان في القديم يتميز بنمط استهلاكي يخضع للعوامل الطبيعيـة وما تجود بـه المواسم الفلاحية من منتجات ، فان التطور التكنولوجي مكنه من خلق وسائل لتخزين هذه المنتجات وحفظها لمدة قد تتجاوز السنة ، فأصبحت كثير من السلـع ان لـم تقل كلها في بعض المجتمعات المتقدمة صناعيا متواجدة على مدار السنة ، ضامنـة بذلك توازنا غـذائيا من خلال التأمين الاحتياطي للمستهلـك .

ونظرا لهذه الأهميـة التي يلعبها التخزين في انتظام التموين فقد مارس الانسان هذه العملية حتى باستعمـال وسائل بدائيـة مثل تخزين الحبوب التي يجنيها فـي موسـم الحصاد وبعض الخضر والفواكه ليستهلكها في فصل الشتاء عندما تقسو عليـه الطبيعـة .

المخـــزون والأسعـــار : ان العلاقة بين المخزون والأسعار تعد وطيدة و ذات أهمية اذ أن التخزين يمارس تأثيرا في السعر يمكن تبيانه كالتالـي : -

يكون المخزون من السلع ضمانا نفسيا وعند ما يزداد يؤثر ذلك في الأسعـــار ونجدها تتجـه نحو الانخفاض ،فهو ضمان للمستقبل باعتباره عرضا محتملا وممكنـــا وان كان غير مؤكـد .

ففي الدول ذات الاقتصاد المخطط أيـن يكون تدخل الدولة في جهاز تسويـــق المنتجات الفلاحية قويا وفعالا ،يقـوم جهاز التسويق بشراء كميات معتبرة من المنتجات الفلاحية بهدف منع الانخفاض الكبير في الأسعار ويطرح هذه الكميات في الفترات اللاحقة فيمنع بذلك التغيرات الكبيرة في الأسعار التي قد تضر بالمنتج في حالة الانخفاض الشديد وتضر بالقوة الشرائية للمستهلك في حـالـة الارتفاع الكبير الناتج عن النـدرة .

وهكذا تسمح آلية التخزين والحفظ من استغلال المواسم الفلاحية المتمـــيزة بالانعاش ،فيخزن الفائـض في أجهزة ليقدم في مواسم فلاحية غير جيدة فيساعـــد في تحقيق نوع من التوازن بين الطلب والعرض خلال السنة الواحدة أو عدة سنوات وهـذا من شأنـه أن يخلق استقرارا في الأسعار الفلاحيـة .

لكن اذا كانت العلاقة بين تخزين المنتجات الفلاحية والأسعار السوقية وطيـــدة فهل أن الأسعار المنخفضة هي التي تؤثر في تكوين حجم المخزون أم أن التخزين هـــو الـذي من شأنـه أن يؤدي الى ارتفاع الأسعار من خلال تأثيره على الكميات المعروضة.[1]

---

(1) نفـس المرجـع السابـق - ص 171 .

يرى الاقتصادي " J. MILHAU " أن المخزون لا يثير ارتفاع الأسعار بل أن انخفاض الأسعار هو الذي يشجع على عملية التخزين ، فالأسعار المنخفضة تدفع المنتجين والتجار والحكومة الى تخزين كميات من الأنتاج الفلاحي لتطرحه في السوق لاحقا ضامنه بذلك مرونة في انتظام توفر المنتجات في الأسواق وأسعار مستقرة نسبيا .

يقول الاقتصادي المذكور أعلاه أن المخزون هو نتيجة ذوبان الأسعار وليس السبب ويورد مجموعة من المعاملات تبين الأرتباط بين السعر والمحصول ، والسعر والمحصول مضافا اليه المخزون ، والسعر والمخزون الخاص + المخزون التجاري .

معامل الارتباط (سعر - محصول) = 0,919 .

معامل الارتباط [(سعر - (محصول + مخزون خاص)] = 0,912 .

معامل الارتباط [سعر/محصول + مخزون خاص + م . تجاري)] = 0,814 ،

وهكذا يتضح أن الارتباط بين السعر كسبب والمخزون كنتيجة يتجه الى الانخفاض كلما أضفنا الاحتياطات الأخرى كالمخزون الخاص والمخزون التجاري ، ويعد الأرتباط بين السعر والمحصول أكثر ارتفاعا من الارتباط بين السعر والمخزونات يقول " MILHAU " " أن الخمر الجديد هو الذي يصنع السعر الجديد " .

نلاحظ أن كلمة مخزون قد وردت في عدة أشكال ، وهذا يدفعها الى التعرف على أنواع المخزونات .

أ - 1) المخزون التجاري : وله وظيفة تقنية وليست اقتصادية بحيث يضمن استمرار التدفق في المكان والزمن ، ويرتبط حجمه بالمواصلات واقتراب المنتج من المستهلك .

---

1) نفس المرجع السابق ص 169 .

2) R. BADOUIN Economie rurale P.439 Armand Colin PARIS 1971

وعليه ففي حالة وجود شبكة توزيع جيدة ومنظمة بمواصلات سريعة من شأنها أن تقلص المسافة بين المنتج وتاجر التجزئة فتجعل حجم المخزون التجاري قليلا ، والعكس صحيح .

ب - 2) المخزون المعد للمضاربة : وهو الذي يهم الاقتصاديين كثيرا نظرا للدور الاقتصادي الذي يلعبه كمنظم لسيولة المنتجات في الأسواق .

ففي حالة أسعار فلاحية منخفضة فان كبار التجار يلجأون الى تخزين كميات كبيرة من المنتجات ، فيخلقون بذلك ندرة ثم يشرعون في طرح هذه المنتجات بكميات قليلة ويحققون بذلك هوامش ربحية معتبرة .

أما في الحالة التي تقوم بوظيفة التسويق أجهزة الدولة فان الوفرة في بعض المنتجات وفي بعض المواسم تجعل هذه الأجهزة تنظم العرض الحالي وما يتبع ذلك من احتمالات التبذير والاهدار لتجعله أكثر عقلانية وانتظاما مستقبلا .

ج - 3) التخزين في الجزائر للمنتجات الفلاحية :

نظرا للأهمية التي يلعبها التخزين في انتظام التموين ، فقد أولت بلادنا عناية لهذا الجانب بانشائها المؤسسة الوطنية للتبريد مكلفة بالتخزين وحفظ المواد من التعفن وضمان صلاحيتها استهلاكها وفق الشروط الصحية المطلوبة .

وقد تم تدعيم طاقة التخزين من خلال بناء 13 وحدة للتخزين سنة 1985 تبلغ طاقتها حوالي 230 ألف $م^3$ ، وبلغت الطاقة الاجمالية للتخزين بالبرودة 600 ألف $م^3$ سنة 1987 ، ورغم هذا يبقى العجز مقدرا في هذا المجال بنسبة 50٪ ، أن الطلب

على خدمة التخزين يزداد في المواسم الفلاحية الجيدة ولا بد للفائض الفلاحي أن يقابل بوسائل تخزينية تمنع اتلاف جزء من الناتج وما يتبعه ذلك من انخفاض في الأسعار الى الدرجة التي لا تسمح بتشجيع الأنتاج في المواسم المقبلة .

ان التخزين وما يمارسه من تأثير على حجم المعروض من المنتجات الفلاحية يؤثر في تكوين السعر الفلاحي ، فقد تزيد عملية التخزين من سعر المنتوج المخزن بسبب تكاليف التخزين التي قد ترتفع في بعض الأحيان .

لكن الاقتصاديين يرون في التوازن بين العرض والطلب الذي يضمنه التخزين من شأنه أن يمنع الأسعار من الارتفاع أو الانخفاض الشديدين ، وما يخلقه ذلك من استقرار نفسي للمستهلك والمنتج .

وبناء على ما تقدم فان عملية التخزين ينبغي تدعيمها أكثر وبناء وحدات متعددة وذات طاقة تخزينية معتبرة مع ضرورة انتشارها في مختلف المناطق الحضرية والريفية .

تخزين اللحوم الحمراء في الجزائر :

أن سلعة اللحم الأحمر هي من السلع التي يتعرض انتاجها الى الوفرة أحيانا والقلة احيانا أخرى تبعا للعوامل الطبيعية والمناخية .

ونظرا لما لهذه المادة من أهمية خاصة في التغذية ونظرا لزيادة الطلب عليها في أيام شهر رمضان والمواسم والأعياد الدينية ، فقد لا يقوى العرض على تلبية حاجيات المواطنين من هذه المادة الغذائية ، ولذلك فان تخزينها

وحفظها للأوقات المذكورة اعلاه يصبح أمرا ذا أهمية بمكان ، وهذا لمنع الارتفاع المفاجيء للأسعار وعدم الانتظام في تموين المستهلك باللحوم الحمراء وكذلك الجماعات المحلية التي يبقى طلبها شبه مستقر على مدار السنة.

وتدعيما للطاقة التخزينية للحوم الحمراء فقد انشأ الديوان الجهوي للحوم الوسط حظيرة تبريد متنقلة تبلغ حمولة الوحدة من 12 طن الى 20 طن ، وكذا مخازن للتبريد تصل طاقتها الاجمالية الى 21000 $م^3$ ، وتم وضع هذه الأجهزة في خدمة القطاع العام والخاص .

المجاهد اليومية الصادرة يوم 13 جوان 1988 عدد 7153

3.2.2 الاستهلاك الذاتي والسعر الفلاحي :

كنا قد تطرقنا في المبحث المتعلق بمحددات العرض الفلاحي الى الاستهلاك الذاتي كأحد هذه المحددات ،سنحاول الآن التعرض الى القوانين التي تتحكم في حجم الاستهلاك الذاتي .

يمكن القول أن هناك ثلاثة قوانين تحكم الاستهلاك الذاتي وتحدد حجمه :

1 - عموما يتغير الاستهلاك الذاتي عكسيا مع مساحة المستثمرات الفلاحية ،فالمستثمرات الصغيرة يزداد فيها حجم الاستهلاك الذاتي ،ونسبة كبيرة من الانتاج تستهلك محليا في المزرعة ولا تجد طريقها الى السوق . فالاستهلاك يتناقص عندما ننتقل من مزارع صغيرة الى وحدات انتاجية أكبر .

2 - يزداد الاستهلاك مع درجة تعدد المنتجات الزراعية ،فلما تكثر المنتجات في مزرعة معينة وتتنوع يزداد حجم الاستهلاك الذاتي ،ففي المزرعة المنتجة لعدة أنواع من الخضر والفواكه واللحوم نجدها أكثر استهلاكا ذاتيا من المزارع التي تنتج منتجات وحيدة فقط .

3 - يتغير الاستهلاك الذاتي في نفس اتجاه تغير المردودية ،فالمزارع التي تعرف مواسما فلاحية جيدة ومتميزة بوفرة المحاصيل ومردودية كبيرة يشاهد فيها نمو وزيادة الاستهلاك الذاتي أكبر من تلك المزارع التي تنخفض فيها المردودية ،فالانتاج القليل يسوق معظمه نظرا لقلته وارتفاع سعره .

والسؤال الآن هو كيف يمكن تفسير حجم الاستهلاك الذاتي في الانتاج الفلاحي بالمقارنة مع الانتاج الصناعي ؟

يعد الاستهلاك الذاتي ظاهرة تعرف في العالم الريفي وتعود الى الاعتبارات والعوامل التالية : .

1) طبيعة المنتجات الفلاحية : حيث تعرف عملية تبادل المنتجات الفلاحية صعوبة أكبر من تبادل المنتجات الأخرى نظرا بكونها تتطلب نوعا من المعالجة ومن توفر شروط معينة .

فخصائص المنتجات الفلاحية مثل الوزن وصعوبة التغليف والحفظ تجعل الاستهلاك الذاتي يرتفع في القطاع الفلاحي .

2) ان من خصائص المنتجات الفلاحية أيضا عدم القدرة على المقاومة فهي سريعة التلف ولا يمكن الاحتفاظ بها لمدة طويلة رغم التطور التكنولوجي الذي حدث في أيامنا الحالية ،لكن ليس في امكانية كل منتج استخدام هذه الوسائل التكنولوجية المتطورة . ولهذا فان الانتاج أما يجد طريقة الى السوق فيباع أو يستهلك ذاتيا .

3) صعوبة الجني والتجميع : عندما يتم الانتاج في مزارع صغيرة ومنتشرة هنا وهناك ،وبعيدة عن الطرق والمواصلات المؤدية الى الأسواق ،فان عملية جمع وجني المحاصيل وتسويقها تزداد صعوبة ،فيرتفع حجم الاستهلاك الذاتي عندما يحث تطور في وسائل النقل وتوفر الطرقات فان الفلاح يتجه الى السوق ليعرض منتوجه مقللا بذلك من حجم الاستهلاك الذاتي .

4) محاولة التهرب من الضريبة : قد يزيد المنتجون من حجم استهلاكهم الذاتي تهربا من الضريبة على الكمية من المنتوج التي يتم تسويقها سيما عندما تكون هذه الرسوم والضرائب معتبرة .

ثم أن كثيرا مايكون هدف الانتاج الزراعي هو الاستهلاك الذاتي والتقليل من المشتريات بدلا من الانتاج الموجه الى السوق .

5) لوحظ أن الاستهلاك الذاتي يزداد ويرتفع أوقات الحروب والأزمات ، فقد شهدت فرنسا أثناء الحرب العالمية الثانية ارتفاعا في نسبة الاستهلاك الذاتي للمنتجات الفلاحية وصلت الى 39 ٪ من الانتاج الكلي ، وتفسر هذه النسبة المرتفعة من الاستهلاك الذاتي بظروف الحرب التي صعبت في عملية التسويق من جهة ولخلق احتياطي من السلع لوقت الحاجة أفضل من الاحتفاظ بالنقود من جهة أخرى .

وفي الأخير يمكن القول أن الاستهلاك الذاتي يمكن أن يخلق درجة من الضمان والاستقلالية الأقتصادية للمنتجين .

سيما أوقات الأزمات والحروب ، لذلك نلاحظ أن عمليات التخزين والحفظ تتكثف في الفترات التي تسبق الحروب خوفا من المجاعة .

ان ظاهرة الاستهلاك الذاتي رغم أهميتها في التقليل من الاعتماد على ماتوفره الأسواق من منتجات الا أن بعض الاقتصاديين يعتبرونها ظاهرة تنم عن بدائية في تقسيم العمل ، وأن ضرورات التطور تتطلب التقليل من التخصص في الانتاج الموجه للاستهلاك الذاتي والتوجه نحو المجالات الانتاجية الأخرى التي تنتج من أجل اشباع الطلب السوقي .

و Proudhon مثلا يرى في الاستهلاك الذاتي ظاهرة لا اقتصادية (economicide) أما علماء التغذية فينصحون بتنويع مركبات الوجبة الغذائية محافظة على الصحة وانتشار الاستهلاك الذاتي بشكل واسع لا يسمح بهذا التنويع نظرا لكون الفلاح ينتج سلعا معينة

J. MIEHAU. Traité d'économie rurale
Tome 1 p;39 1ère edition PUF PARIS 1954.

وباستمرار، لذلك يكون استهلاكنا وأفراد عائلته شبه روتيني وغير ذي فائدة غذائية كبيرة .

السعر السوقي والاستهلاك الذاتي :

ان الجزء من الناتج الاجتماعي المخصص للتسويق يعتمد على عدة عوامل من بينها السعر السائد في السوق .

ففي القطاع الفلاحي مثلا يستهلك المنتج جزءاً معتبرا من انتاجه اذا رأى أن الأسعار غير مجزية ، أو قد يلجأ الى تخزين سلعته الى حين ارتفاع سعرها ، أما في حالة ارتفاع السعر السوقي فان الجزء المخصص للاستهلاك الذاتي نجده يتقلص ، ويشجع المنتج على تكثيف عمليات الجني والتجميع للمحاصيل بهدف تحقيق فائض اقتصادي أكبر .

4.2.2 التطور التقني واثره في تكوين السعر الفلاحي :

تشهد الفلاحة ادخال تكنولوجية جديدة من أجل تكثيف الزراعة وتحديد الهياكل القديمة وتعويضها بهياكل جديدة ويتم ذلك باستعمال آلات فلاحية حديثة تمدها بها الصناعة في اطار التكامل والتشابك القطاعي ، وتسمح مكننة الزراعة من رفع الانتاجية وتكوين الفائض الاقتصادي الذي يهيأ في عملية التنمية الاقتصادية للمجتمع ، فتتوسع الطاقة الانتاجية في البلاد .

ويساهم هذا التحديث في رفع مردودية المزارع الفلاحية وارتفاع انتاجية عناصر

الانتاج المستعملة وعندئذ تنخفض تكلفة الانتاج ، رغم أن هناك تكاليف أخرى جديدة تتحملها المزارع بفضل هذا التجديد والتكثيف الزراعي ، كالفوائد على القـــروض مثـــــلا .

لكن تحقيق مردودية مرتفعة في الانتاج يتطلب ايجاد سوق واسعة وقادرة علـــى استيعـــاب الانتاج المتولد عن عملية التكثيف ، وبذلك يستفيد المستهلك من الانخفـــاض في السعر الناتج عن الانخفاض في تكلفة الانتاج الناتجة بدورها عن ارتفاع المردودية ، وهذا من شأنه أن يجعل السوق الفلاحية أكثـر استقرارا .

أما في حالة تواجد سوق ضيقة وغير قادرة على استيعاب الفائض المتولد في الانتـاج الزراعي فانه يمكن أن تحدث حالة انخفاض مفاجئة وكبيرة في الأسعار مما قد يجعـــل هذه الأخيرة تصل الى مستويات دون تكلفة الانتاج ، وهذا الأمر يجعل الوحدات الزراعية تواجه صعوبات بسببها عدم قدرة السوق على امتصاص حجم الانتاج الاضافي ، نظـــرا لمرونة الطلب الضعيفة بالنسبة للسعر على المنتجات الزراعيـة .

ان التطور التقني ومكننة القطاع الفلاحي يسمح بالحصول على منتجات منخفضة التكاليف ومرتفعة المردودية ، وفي حالة استقرار نسبي للأسعار السوقية فان مقدار الريـــوع التي يحققها المنتجون الزراعيون نجده في تعاظم مستمر بسبب اتساع الفرق بين سعر البيع وتكلفة الانتاج ، ويؤكد بادوان " R. BADOUIN " ذلك عندما يقول بأن زيادة الريع هنا لا تنتج عن زيادة الطلب ولكنها تنتج عن انخفاض تكاليف الانتاج ، فالطلـــب يشهد استقرارا ينعكس في استقرار الأسعار السوقيـة .

واستقرار الطلب على المنتجات الزراعية بصورة خاصة والمنتجات الغذائية بصورة عامـة

يعود الى ضعف مرونة الطلب على هذه المنتجات بالنسبة للسعر .

2.2.5 مرونة الطلب بالنسبة للسعر على المنتجات الفلاحية :

تتميز الحاجات الانسانية بالقابلية للتشبع ،فمهما كانت الحاجة الى سلعة معينة ملحة فان استهلاك كميات من هذه السلعة يؤدي الى اشباع هذه الحاجة .

واذا كانت الحاجات الأنسانية قابلة للأشباع فهي متجددة خاصة عندما يتعلق الأمر بالحاجة الى السلع الغذائية ،اذ هي سريعة التجدد ،لذلك نجد درجة حساسية التغيرات التي تحدث في الطلب على هذه المواد نتيجة التغيرات في السعر تبدو ضعيفة ،فالمنتوج الفلاحي اذا كان يتميز بالاستهلاك الواسع له ،وفي حالة انعدام بديل قريب له لا يتأثر الطلب كثيرا نتيجة التغير في السعر ،فالمستهلك يحافظ على طلبه من هذا المنتوج رغم الارتفاع الممكن حدوثه في السعر ويبقى على نفس الطلب تقريبا اذا كان يأخذ الكمية الضرورية منه حتى ولوحدث انخفاض كبير في السعر وقد يحدث أن يزداد الطلب حتى ولو ارتفع السعر ،هذه العلاقة الطردية بين الطلب والسعر لا تبدو الا في المنتجات الغذائية ،اذ المعروف أن العلاقة بين الطلب والسعر عكسية ، فارتفاع احدهما يؤدي الى انخفاض الأخر، ولكن الاسواق الفلاحية يحدث فيها استثناء ويعد الاقتصادي جيفن" GIFFEN " هو أول من تفطن الى هذه الظاهرة حيث لاحظ أن الطلب على بعض المواد الزراعية قد يزداد رغم ارتفاع سعرها ،وذلك نظرا لضروريتها من جهة ولتعويض ما قد ينجم عن انخفاض في الطلب على السلع الأخرى بفعل أثر الاحلال للدخل .

ففي حالة محدودية هذا الأخير فان ارتفاعا في السعر لهذا المنتوج أو ذلك يؤدي

الى تخصيص جزءا كبيرا من الدخل للانفاق على المنتجات الضرورية وهذا لن يتأتى الا على حساب الانفاق على المنتجات الأخرى التي تأتي في الدرجة الموالية من الأولوية في الاشباع .

ومن جهة أخرى يمكن أن نلاحظ هذه العلاقة الطردية بين الطلب على منتوج فلاحي وسعره أوقات الأزمات الاقتصادية حيث تتميز المنتجات بالندرة ، وعليه فان الارتفاع في السعر لن يؤدي الى التقليل من الطلب على بعض المنتجات نظرا لدرجة الحاجة او لكون المستهلك يتوقع ارتفاعا آخر في سعرها مستقبلا .

وبصورة عامة يمكن القول أن الانتاج والعرض الفلاحيين يتميزان بمرونة طلب بالنسبة للسعر ضعيفة ، وهو الأمر الذي يجعل مداخيل الفلاحين تتجه نحو الانخفاض عندما يكثر العرض وهذه خاصية تنفرد بها فقط المنتجات الفلاحية ، اذ المعروف أن مداخيل الصناعيين تزداد عندما ترتفع مبيعاتهم ويزداد انتاجهم وسبب ذلك يرجع الى مرونة الطلب على المنتجات غير الفلاحية بالنسبة للسعر . (1)

وهكذا يتضح أن مرونة الطلب بالنسبة للسعر تلعب دورا في تشكل سعر المنتوج الفلاحي في السوق .

---

1) فتح الله ولعلو . الاقتصاد السياسي - مدخل للدراسات الاقتصادية . ص : 569 - الطبعة الثانية ، دار الحداثة - بيروت . 1982 .

المبحث الثالث : تشكل السعر في النظام الاقتصادي الاشتراكي :

1 • 3 • 2 نظام العقود بين المستثمرات والأسعار :

ان حالة عدم الاستقرار التي تميز كثيرا من الأسواق الفلاحية تعود الى الطابع الموسمي كما ذكرنا ذلك من قبل ، وذلك يعني أن السعر يكون مرتفعا في بداية الموسم وينخفض تدريجيا في السوق كلما طرحت كميات أكبر من المنتجات ، وكنا تطرقنا الى محاولة التعرف على العوامل التي تتحكم في حجم المعروض في السوق .

وقد تكون وفرة احد المنتجات ناتجة عن سبب اقتصادي كالحاجة الى الأموال النقدية السائلة للقيام بمشاريع أخرى أو قد تكون ناتجة عن سبب تقني كعدم توفر وسائل التخزين من مخازن ومبردات للحفظ بالعدد الكافي أو قد يكون ناتجا عن سبب بسيكولوجي كتوقع انخفاض أكثر في الأسعار في المستقبل .

وعليه فحالات الانكماش الملاحظة في بعض الاسواق وحالات التوسع في بعضها الآخر خلقت وضعية من عدم الاطمئنان الى استقرار الأسعار والتسويق .

ولمواجهة هذه الوضعية نشأ نظام العقود بين المستثمرات الفلاحية فيما بينها أو بين هذه المستثمرات وأجهزة الدولة المكلفة بالتسويق والتجارة الخارجية ، ويكاد يكون نظام العقود اجراء يسود في مختلف الأنظمة الاقتصادية رغم اختلاف طبيعة الأطراف التي يربطها مع بعضها البعض .

ففي النظام الرأسمالي اين تكون المستثمرة الفلاحية ملكا خاصا يقوم نظام العقود

بين المنتج للمادة الفلاحية وصناعي يقوم بتحويلها الى سلعة أخرى (مثلا نظام العقد الذي يقوم بين منتج العنب وصانع الخمور) .

أو كان يربط نظام العقد بين مزرعة تابعة للقطاع الاشتراكي في الجزائر منتجة لبعض الخضر والفواكه بمؤسسة صناعية وطنية تقوم بتصنيع المصبرات مثلا .

ويفيد نظام العقود هذا في تحقيق استقرار نسبي ، اذ أنه يضمن أسعارا مستقرة تدفع للمنتجين ويتم تحديدها مسبقا أو يحدد على الأقل مجال تحركها ، وبذلك لا يبقى المنتج عرضة لتقلبات الطلب والعرض أو الوفرة والندرة في تحديد السعر ، اذ أن هذا محدد ومعروف ضمن فترة معينة هي فترة العقد .

أن تثبيت الأسعار خلال فترة زمنية من شأنه أن يحافظ على توازن السوق ويخلق حالة من الانتظام في توفير المواد بأسعار تتميز بالاستقرار .

وتبدو فعالية تدخل نظام العقود من أجل تنظيم الأسواق الفلاحية والتقليل من حالات الانكماش والاختناق ، ملحة ولكنها لا تلغي فعل قانون العرض والطلب في تنظيم هذه الأسواق بل تحد من عمل هذا القانون بتغيير الشروط التي يعمل فيها هذا القانون ، حيث أن نظام العقود نفسه قد يسمح بتغيرات في السعر ارتفاعا وانخفاضا لكن ضمن مجال محدود ، بعد احتداد الاختلال بين حجم المعروض من السلع والطلوب منها . ورغم هذه الفعالية لنظام العقود فان السعر التأشيري يبقى المتحكم الى درجة كبيرة في العرض الفلاحي ، ويوجه هذا العرض في مختلف المجالات الانتاجية .

2.3.2 تخطيط الأسعار الفلاحية : ان التخطيط يعني ببساطة النظرة الى المستقبل ،

فالخطط المستقبلية يجب أن ترتكز الى معلومات متعلقة بالماضي والحاضر وتقوم على دراسة ميدانية وأحصائيات دقيقة .

ففي مجال تخطيط الأسعار تعد معرفة الأسعار التي سادت في الفترة الماضية والحاضرة ضرورة لتوقعات الأسعار مستقبلا .

فالأسعار السابقة والحالية تعد بمثابة الدليل لبناء خطط سعرية مستقبلية وهي مؤشر للتطورات القادمة .

ومن بين أدوات تخطيط أسعار البيع في المستقبل في المزارع معدلات الأسعار ، ونعني بها النسب التي تقوم بين سعر منتوج الى أسعار المنتجات الأخرى ، وكذا المستوى العام للأسعار داخل البلد وخارجه سيما في الاقتصاديات المفتوحة على المبادلات الخارجية، وتبقى دراسة الأسعار الماضية وتطوراتها أداة لا تخلو من الأهمية في النظرة الى المستقبل .

ان مراقبة التغيرات التي تحدث في نسب الأسعار يمكننا من معرفة التوجهات الاستهلاكية من خلال دوال الطلب وهذا يجعلنا نتحكم أكثر في رسم السياسة السعرية التي تحقق لنا أكبر الفوائد ولن يتأتى هذا الا بدراسة وتحليل أسباب التغيرات والتعرف على ظروف الطلب والعرض في الأسواق الفلاحية المحلية أو الوطنية وحتى الدولية .

وتبدو أهمية معرفة اسعار البيع المستقبلية وتخطيطها من خلال علاقتها مع المردودية ، فعدم معرفة جيدة للأسعار المستقبلية لايمكن الحكم على مردودية الانتاج سواء كان نباتيا أو حيوانيا فالوفرة التي نلاحظها في بعض المواسم الفلاحية بالنسبة لبعض المنتجات لا تمكننا من الحكم على أن هناك مردودية كبيرة بالنسبة لهذا المنتوج الا اذا عرفنا الأسعار التي سوف يباع بها هذا المنتوج ، بعبارة أخرى يمكن القول أن انتاجا وفيرا مع أسعار منخفضة يعد أقل مردودية من أنتاج قليل مع أسعار مرتفعة .

وعلى العموم فان بناء خطة انتاجية في مزرعة ما تتطلب معرفة أسعار التكلفة وأسعار البيع ومراعاة المردودية ، وهي عوامل ضرورية لتخطيط الأسعار مستقبلا .

واذا كان تخطيط الأسعار في الدول الاشتراكية يرتكز الى القوانين الاقتصادية التي تحدد القيمة والتي سبق ذكرها في الفصل المتعلق بالقيمة في الفكر الاشتراكي . فان هذا ليس معناه أن الأسعار الفلاحية تعكس دائما قيم هذه المنتجات ، فقد يحدث أن تحدد أسعار لمنتجات زراعية تقل عن القيمة الفعلية للسلعة ، غير أن هذا لن يحدث بصفة عفوية كما هو الحال في النظام الرأسمالي ، بل تتم هذه العملية عن قصد والهدف من ذلك هو تطور بعض فروع الاقتصاد الوطني كالصناعة مثلا سيما في بداية بناء النظام الاشتراكي ، وما يمكن التأكيد عليه هو أن السعر يتم وضعه بمراعاة مستويات نفقات الانتاج وكذا التكاليف التي تتبع عملية الانتاج والمتعلقة بالنقل والتخزين والتوزيع .. الخ .

وعليه فان الاسعار في النظام الاشتراكي تبقى مرتبطة بظروف الانتاج وبالتقدم التقني وتهدف الى زيادة رفاهية المواطن .

فسعر المنتوج الفلاحي يجب أن يغطي نفقات وسائل الانتاج المختلفة والتكلفة الأساسية تعد أساس تخطيط الأسعار الفلاحية في البلدان الاشتراكية .

ان ضرورة التراكم من أجل التوسع في الانتاج وتأمين خدمات اجتماعية للعاملين في حقل الزراعة قد أملى على الدولة تحديد أسعار تغطي تكاليف الأنتاج وتكافىء الوظيفة الاقتصادية للمزرعة وذلك من خلال معدل الربح الذي يتضمنه سعر بيع المحاصيل الزراعية .

ويمكن القول أن تحديد الأسعار وتشكلها في البلدان الاشتراكية قد مر بمراحل وكانت تتم مراجعته كلما دعت الضرورة الى ذلك .

فقبل اصلاح الأسعار الذي شهده سنة 1965 الاتحاد السوفيتي كانت التكلفة الأساسية لكل المزرعة تعد الأساس في تحديد الأسعار وتخطيطها . وعليه فقد كانت الأسعار متعددة تعدد تكاليف الانتاج بين مزرعة وأخرى . وهو ما اعتبر نظاما غير فعال في تخطيط الأسعار .

فقد يتم تحديد أسعار المحاصيل الزراعية بناء على تكاليف انتاج في مزارع رائدة وذات تكاليف انتاجية منخفضة ، وتصبح هنا كل المزارع ذات الاقتصادية الضعيفة والمتوسطة في وضع عجز .

أما عندما يتم وضع الأسعار بناء على تكاليف انتاج في المزارع الضعيفة فان معظم المزارع تصبح محققة للأرباح .

وعليه فان أصلاح 1965 قد تضمن ضرورة الاستدلال بانتاجية العمل والتكلفة الأساسية لمعظم المزارع لتلافي تخطيط الأسعار على أساس التكلفة الأساسية التي تختلف من مزرعة الى أخرى .

وانطلاقا من هذا شرع في تخطيط اسعار الشراء للمحاصيل الزراعية بناء على متوسط التكلفة نسبيات الانتاج في معظم المزارع بالاضافة الى حساب هذا المتوسط للتكلفة الأساسية لمدة سنوات نظرا لاختلاف الظروف المناخية من سنة الى أخرى .

محمود ياسين ، الاقتصاد الزراعي ص 181 مطبعة خالد بن الوليد 1977 / 1976

مثال : لنفرض أن متوسط التكلفة الأساسية لأنتاج طن واحد من القمح ولمدة سنوات قد بلغت 112 د ج ،وكان متوسط تكاليف الانتاج في المزارع ذات الانتاجية الضعيفة هو 140 د ج أما المزارع ذات الأنتاجية المرتفعة فكان متوسط التكلفة فيهما هو 74 د ج ،أما سعر البيع للمحصول الزراعي فقد حدد بـ 148 د ج .

ان الدخل الصافي الذي حدد للمزارع انطلاقا من متوسط التكلفة الأساسية هو اذن .

148 - 112 = 36 /

ويمكن حساب معدل الاقتصادية في المزارع ذات الانتاجية المنخفضة كالتالي :

$$\frac{148 - 140}{140} \times 100 = 6\%$$

ويكون معدل الاقتصادية في المزارع

ذات الانتاجية المرتفعة :

$$\frac{148 - 74}{74} \times 100 = 100\%$$

أما مقياس الاقتصادية فهو :

$$\frac{36}{112} \times 100 = 32\%$$

من هذا المثال يتبين جليا أن المزارع التي تتميز بانتاجية زراعية ضعيفة تحقق فائضا اقتصاديا ضعيفا ،وحتى تزيد من الدخل الصافي (من أجل التوسع في الانتاج وتحسين خدمات العاملين) عليها أن تعمل على تخفيض تكاليف الانتاج بعبارة أخرى عليها أن تبحث عن العوامل التي جعلت عملية الانتاج تتم في ظروف انتاجية صعبة ومن ثم محاولة التخلص من هذه العوامل قدر الامكان .

ان هذا النظام في تحديد الأسعار الفلاحية من شأنه أن يخلق تنافسا بين مختلف

المزارع من أجل تخفيض تكاليف الانتاج ورفع الانتاجية وزيادة الكفاءة الاقتصادية للمزرعة تحقيقا لأهداف خاصة بالمزرعة وضمانا لتنفيذ بعض المشاريع ذات الطابع الاجتماعي والأقتصادي .

وبصورة عامة فان تحديد أسعار المنتجات الزراعية في البلدان الاشتراكية يراعي المبادئ الأساسية التالية :-

1) - يضمن السعر المحدد تغطية كامل نفقات الانتاج في كل المزارع التي تعمل في ظروف عادية وطبيعية ، ويضمن كذلك أيضا السعر الدخل الصافي للتوسع في الانتاج ورفع مستوى معيشة الفلاحين .

2) - يحدد سعر لكل منطقة بحيث يتناسب هذا التحديد ويراعي الظروف المناخية والاقتصادية لهذه المناطق ، فيتم تحديد أسعار عليا في المناطق ذات الانتاجية المنخفضة وأسعار منخفضة في المناطق ذات الانتاجية المرتفعة ، ففيما يتعلق بأسعار القمح الطري مثلا حددت 18 منطقة منتجة وحددت أسعار لكل منطقة على حدة ، اما أسعار القمح الصلب فقد حددت أسعاره بناء على سعر القمح الطري وذلك بزيادة 40٪ .

3) - يراعي حتى داخل المنطقة الواحدة اختلاف الشروط المناخية للأقسام المكونة للمنطقة ، لذلك تظهر الاسعار متناسبة مع اقتصادية المزارع الموجودة في هذه الأقسام ، فيحدد سعر مرتفع للقسم ذي الشروط الأنتاجية الصعبة وسعر منخفض للقسم ذي الشروط الأنتاجية الجيدة .

وتلجأ الدولة الى تشجيع الأنتاج عن طريق سياسة الأسعار بتحديدها لعلاوات

راجع نفس المرجع السابق - ص 184 .

قد تصل حتى 30٪ من السعر اذ ماتم تسليم الأنتاج في فترات معينة .

تسعير اللحوم الحمراء :

كان التسعير للحوم الحمراء يتم بطريقة جعلت معظم المزارع غير محققة للأرباح الضرورية . وذلك قبل 1965 ومع بداية هذه السنة ،فقد تم رفع أسعار اللحوم الحمراء ذات الأصل البقري من 20 الى 55 ٪ حسب المناطق ولحوم الأغنام والماعز من 10 الى 70٪ كما تم تحديد أسعار دنيا وعليا ضمن فترتين انتاجيتين الأولى تبدأ في يناير وتنتهي في جوان والثانية تبدأ في شهر جويلية وتنتهي في ديسمبر .

2.3.3 الاقتصاد الاشتراكي بين العلاقات السوقية والعلاقات التخطيطية :

ان المتتبع للتطورات التي تجري في الدول الأشتراكية في مجال التسيير والتنظيم الاقتصادي يجد نفسه في تساؤل هل أن الكلام عن استقلالية المؤسسات يعني تحررها في مجال اتخاذ القرارات ،وبالتالي التأكيد على دور الأسواق في احداث التوازنات، وهذا مايشكل ظاهرة جديدة في الاقتصاديات المخططة ،أم أن هذه الاستقلالية وهذا الدور للأسواق أصبح ضرورة تفرضها الرغبة في تحقيق معدلات نمو مرتفعة سيما في الوضع الاقتصادي الدولي الراهن الذي يتميز بالركود وبالأزمات الاقتصادية .

ان الاقتصاديين في الدول الاشتراكية يجدون أنفسهم اليوم في مواجهة تحديد العلاقة بين السوق والخطة ،سيما بعد أن شهدت بعض البلدان المعروفة بدفاعها الشديد على التخطيط المركزي فتح المجال تدريجيا للعلاقات السوقية أمام العلاقات

التخطيطيـــة .

وتأتي الأسعار كمؤشر أو كوسيلة تحكم العلاقات السوقية حيث تصبح أداة محـــددة للندرة والتفضيلات الاجتماعية ومن ثم تأتي الخطة الاقتصادية لترتكز على هذه النـدرة وهذه التفضيلات في تحديد أهدافها .

بعبارة أخرى هل يستم تخصيص وتوزيع الموارد وفقا لمعايير محددة مسبقا تراعـــي الأهداف الاجتماعية والاقتصادية في اطار مخطط طويل المدى دون النظر الى أسعار هذه الموارد أم أن أسعار هذه الموارد هي التي توجه اهداف الخطـة .

بعبارة ثالثة هل الاعتبارات السعرية وما تعكسه من ندرة الموارد في الســـوق هي التي تحدد أهداف الخطة ،أم أن أهداف الخطة تحدد انطلاقا مما يتوفر مـــن موارد بغض النظر عن اسعارها في الســوق .

والأجابة عن هذه الاسئلة تعد في غاية الأهمية اذ أنه يحدد ميزان القوى بـــين الاتجاه نحو تدعيم جهاز الأثمان والاتجاه نحو سيطرة التخطيط على كل دواليـــب النشــاط الاقتصادي .

الملاحظ أن كلا الاتجاهين لم يستطيع أن يحسم الموقف لصالحه ،فمعظم أنظمـــة التخطيط في الدول الاشتراكية تتضمن اشكال متعددة من التوافقات بين التخطيط والسوق . ان هناك اتجاه جديد يرى أن التساؤل الأساسي يجب أن يبقى في البحث عن تحديـــد الأهداف الحقيقية للسياسة الفلاحية ،أما تحديد الأسعار مسبقا من طرف الدولة أو ترك ذلـك للسوق فانه لا يعد أمرا من الأهمية المعتبرة فالسياسة السعرية ماهي الا احدى الوسائل للسياسة الاقتصادية ولا يمكن أن تكون ذات فعالية الا اذا توافقت مع سياسات أخرى

مثل سياسة الدخول والضرائب ومعدلات الفوائد على القروض .

فاذا ما تحددت الأهداف فان الوسائل التي من شأنها الأستجابة لتحقيق هذه الأهداف تختار من بين مختلف الوسائل الممكنة ومن بينها الأسعار .

لما لها من دور في استعمال الموارد من خلال الحوافز التي تخلقها عند المنتجين .

ان الاقتصاديين الاشتراكيين يرون في الدور الجديد للأسعار في الاقتصاديات المخططة لا ينتج عن النظام السياسي لكنه ناتج عن درجة التطور الذي بلغته الدول الاشتراكية فاذا كانت مهام البناء الاشتراكي تفرض على هذه الدول في البداية السعي نحو تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي فان تحسين الانتاجية وحسن استخدام الموارد أصبحا يأخذان مكانه يوما بعد يوم في ظروف اقتصادية دولية صعبة ، ومن هنا جاءت عملية اصلاح نظام الأسعار لتكتسي أهمية بالغة في منظور التنمية الشاملة ومواجهة التحديات التي يفرضها المحيط الاقتصادي الدولي .(1)

ففي يوغسلافيا مثلا نلاحظ تزاوج بين القطاع العام والقطاع الخاص في الميدان الفلاحي ، فالقطاع الثاني يغطي 85 ٪ من المساحة الصالحة للزراعة وينتج 60 ٪ من المنتجات الزراعية في حين يساهم القطاع العام بنسبة 40 ٪ من هذه المنتجات .

ونظرا لتحديد الأسعار الفلاحية في كل المستويات من طرف الحكومة في المرحلة الأولى من بناء الدولة فان هذه الأسعار لم تكن لتلعب دور المحفز على الانتاج ، حيث كانت تحدد عند مستويات منخفضة جدا .

1)- AUGUSTON Wos: Economie rurale N° 167 P.18-19 S.F.E.R Mai-Juin France 1985

وما لبث نظام الأسعار يتطور في هذا البلد منذ مايقرب من 30 سنة ، حيث جاءت الاصلاحات الاقتصادية سنة 1965 والتي مست هذا النظام لتفتح المجال أمام التحول نحو اقتصاد السوق بالنسبة للمنتجات الفلاحية ، فتم الغاء الاعانات والمنح ماعدا (الأسمدة) .

وأصبحت الأسعار المضمونة تحدد بناء على تكاليف الانتاج التي يجري بشأنها تفقص كل سنة ، وبعد هذا الأصلاح بـ 11 سنة تمت اصلاح آخر في اتجاه حرية أكبر في تحديد الأسعار ، فكانت الاعتبارات التالية تراعي في هذا التحديد .

أ - العلاقة بين العرض والطلب في السوق الداخلي .

ب - وتيرة النمو الاقتصادي .

جـ - دخل المستهلكين .

د - مستوى الأسعار في السوق العالمي .

ولكن حرية التحديد لم تكن شاملة لكل المنتجات الفلاحية ، بل استمرت الأسعار المضمونة بالنسبة لبعض المنتجات كالحبوب والشمندر السكري ، اللحوم الحمراء والبيضاء وهذا بهدف حماية المستهلك ودعم قوته الشرائية (1) .

ان تنوع المنتجات الفلاحية كما سبق الاشارة الى ذلك في بداية هذا الباب يجعل الأسواق الفلاحية هي الأخرى متعددة ، ولكل منتوج سوق يتميز به عن أسواق المنتجات الأخرى ، ونريد من خلال الفصل القادم التعرف على مميزات أسواق اللحوم الحمراء قبل الدخول الى الباب التطبيقي والأخير والمتعلق بتشكل أسعار اللحوم الحمراء في الجزائر .

---

1)- O.C.D.E la formation des prix et la performance des systemes Agro-alimanta
P. 18 PARIS 1982.

الفصـــــل الثالـــث : مميزات أسواق اللحوم الحمراء :

المبحـــث الأول : تربيـة الحيـوانـــات :

تعد تربية الحيوانات لغرض انتاج اللحوم الحمراء نشاطا اقتصاديا هامـــــا منذ أقدم العصور ، واذا كان الانسان القديم قد جعل من صيد الحيوانات الـــتي تعيش في البراري والغابات وسيلة للرزق ، فان تطور هذا الانسان جعله يستـــألـــف بعض الحيوانات ويربيها لينتفع بلحمها وجلدها وأصوافها وألبانها .. الخ من المنتجات ذات المصدر الحيواني ، ولتساعده في بعض الأعمال الشاقة كالحمل والنقل في الأسفـــار وخدمة الأرض وغيرها من النشاطات المختلفة التي يمكن للحيوانات أن تقوم بها .

وعليه فقد عرف الانسان تربية الأبقار والأغنام ليستفيد من لحومها وخدماتها ، سيما بعد أن اكتشفت أهمية اللحم الأحمر في التغذية وضرورياته لجسم الانسان للمحافظـــة على الصحة والنمو الطبيعي ، نظرا لما تتوفر عليه مادة اللحم الأحمر من بروتينـــــات .

وتحولت تربية الأبقار والأغنـــام وغيرها من الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء من تربيـة تقليدية يمارسها الانسان ضمن النشاطات التقليدية كزراعة الأرض وغرس الأشجار ، الـــى تربية عصرية تقوم على قواعد ومبادئ علمية شأنها في ذلك شأن بقية النشاطات الانتاجيـة الأخرى التي أخذ الانسان يستفيد من التطور العلمي لتنميتهـــا .

ففي الجزائر مثلا كانت 84٪ من الماشية يمارس تربيتها القطاع التقليدي قبـــــل انطلاق المخطط الثلاثي سنـة 1967 .

وتطور نظام تربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء حتى أصبح اليوم من أهم النشاطات الانتاجية في قطاع الفلاحة ، بعد أن ازداد الطلب على هذه المادة ، حيث نمت دخول المربين وتوسع نشاطهم .

1-1-3 . المبادئ الأساسية التي تقوم عليها تربية الحيوانات :

ان الاستفادة من تطور تنظيم عمليات الانتاج قد جعلت تربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء تأخذ قسطها من هذه الاستفادة فلم تعد تقوم على الطرق التقليدية بل أن هناك عدة مبادئ علمية يجب مراعاتها عند القيام بهذا النشاط الاقتصادي ومن بين هذه المبادئ .

1) اختيار نوع الحيوان المراد تربيته ، فمن مجموعة كبيرة من الحيوانات يمكن أن يقع الاختيار على أحدها انطلاقا من أهداف يراد الوصول اليها أو تبعا لقيود تفرض على المنتج تتعلق بظروف ممارسة هذا النشاط .

2) هل تقوم بتربية نوع واحد من الحيوانات أم يجب اختيار توليفه أو تشكيله من مختلف الأنواع، وما هي أحسن تشكيلة ينبغي تكوينها .

3) المبدأ الثالث يتعلق بكيفية تربية الحيوانات أو تسمينها ، ومتى ينبغي وضعها في السوق .

تلك هي أهم الأسئلة التي تواجه الفلاح العربي أو المزرعة الحكومية عندما يقرر القيام بنشاط تربية الحيوانات وتسمينها بغرض انتاج اللحوم الحمراء .

والاجابة على هذه الأسئلة جميعها ليست بالأمر الهين وكثيرا مايجد المربي نفسه في مواجهة عدة اختيارات ، وعدة توليفات يصعب معها أخذ القرار في تغليب أحدها على بقية الأنواع الأخرى اذ أن اتخاذ القرار في تحديد نوعية الحيوانات والتوليفات المختلفة يخضع هو أيضا لمبادئ اقتصادية معينة يمكن ذكر أهمها :

أ - مقارنة الدخول التي نحصل عليها من تربية الحيوان مع الدخول الناتجة عن بيع منتجات زراعية وأعلاف في السوق وهي في شكلها الطبيعي ، وعملية المقارنة هذه تتطلب عدة حسابات وتوقعات ، ويمكن أن تتم كالتالي : -

نقارن سعر بيع الحيوانات حية أو مذبوحة من جهة مع سعر المنتوج الفلاحي المستعمل في غذائها وتسمينها وسعر اليد العاملة من جهة ثانية ، وهنا يمكن أخذ القرار بتحويل هذه العناصر (الأغذية ، الأعلاف ، اليد العاملة) الى لحوم أو أي منتوج حيواني آخر أو بيع هذه العناصر مباشرة في السوق على طبيعتها العينية ويمكن للصيغة التالية أن تستخدم في اتخاذ القرار : $\frac{PV(Y)}{PV(X_1, X_2, \ldots, X_n)}$

فالصيغة المذكورة اعلاه توضح أن :

على المربي أن يحول المنتجات الزراعية المستخدمة في تربية الحيوانات وتسمينها وكذا اليد العاملة المشغلة الى لحوم حمراء عندما يكون سعر وحدة المنتوج من اللحم أكبر من مجموع أسعار الأغذية والاعلاف الممثلة بـ $(X_1, X_2, X_3, \ldots X_n)$.

ب - قد يعرف العالم الريفي وفرة في اليد العاملة وتصبح عملية تشغيلها بفعالية كافية من اهتمامات المستثمر الفلاحي ، سيما عند العائلات المتعددة الأفراد وعليه فان المستثمر

يختار تربية نوع الحيوانات لاستغلال اليد العاملة بكفاءة أكثر مما لو استخدمت في نشاطات اقتصادية أخرى .

ج - مقارنة مجموع الايرادات التي يمكن الحصول عليها من تربية الحيوانات مع مجموع الايرادات المحتملة التي يمكن الحصول عليها عند القيام باستثمارات في مؤسسات أخرى في العالم الريفي ، وهذا لتوظيف الأموال في النشاطات الأكثر مردودية من وجهة نظر المنتج الاقتصادية .

نلاحظ أن معظم الاعتبارات تقوم على ضرورة مقارنة الدخول المنتظرة من تربية الحيوانات مع الدخول المحتملة من طرح عناصر التغذية وبيعها مباشرة في الأسواق ، كما أن هذه المقارنة تنطلق من أسعار المنتوج النهائي (اللحوم ، اللبن) وأسعار الأغذية والأعلاف من حبوب وحشائش ، وهذا مرده الى الأهمية التي تكتسبها تكاليف التغذية في السعر عند الأنتاج عند القيام بتربية الحيوانات ، فالتغذية تشكل من 60 الى 85٪ من التكلفة * الاجمالية في تربية الحيوانات المنتجة للحوم والألبان ، وعليه فالنسبة بين أسعار المنتوج وأسعار التغذية تعد أحدى المؤشرات الأساسية لاتخاذ القرار لتحويل الأغذية والاعلاف الى لحوم أو بيعها مباشرة في السوق .

فالنسبة : $\frac{\text{سعر كلغ من لحم الخروف}}{\text{سعر الكلغ من الأغذية}}$ تدل على كمية الأغذية التي يمكن الحصول عليها بواسطة سعر كلغ واحد من اللحم ، وكلما كانت هذه النسبة مرتفعة كلما كان من الأفضل تربية الأغنام ، وأما عند القيام بعمليات التسمين ، فهذه النسبة تحدد أفضلية القيام بانتاج الوزن الثقيل أو الخفيف .

---

* - EARL O. HEADY et HARALD R. Jensen : l'éxploitant agricole face à ses prix revient P. 572 Les editions dorganisation PARIS 1965

فاذا كانت النسبة معتبرة فالاحسن اقتصاديا انتاج حيوانات ذات وزن ثقيل والعكس في حالة نسبة ضعيفة (لكنها يجب أن تبقى أكبر من الواحد في كل الأحوال) . ان الأسعار المنخفضة للاعشاب والحبوب المخصصة لعلف الحيوانات تدعو المنتج لها اذا كان يمارس أيضا تربية الحيوانات الى تحويلها الى لحوم أو البان عوض بيعها على طبيعتها الصلبية ،فالأنتاج الحيواني يمكن تكييفه مع الأنتاج النباتي داخل المستثمرة الواحدة بالاستناد الى أسعار هذا الأخير في السوق وأسعار الحيوانات المعدة للذبح أو لانتاج الحليب مثلا .

نفس المرجع السابق : ص 589 .

3.1.2 الاختيار بين تربية نوع واحد أو عدة أنواع :

ان تربية الحيوانات من أجل انتاج اللحوم يمكن أن تأخذ طابعا وحيدا أو عدة أنواع في شكل توليفات ، كأن تتم تربية العجول مع الأغنام في وقت واحد وفي مزرعة واحدة .

فما هي الاعتبارات التي تحكم هذا الاختيار :

يمكن الاشارة منذ الآن الى أن الحيوانات قد تتكامل في تربيتها وقد تتنافس من وجهة نظر الأغذية المستعملة في تربيتها أو تسمينها .

ففي حالة الأبقار مع تربية الدجاج نلاحظ درجة معينة من التكامل بحيث أن الأغذية المستعملة في تربية أحد النوعين قد تختلف عن الأغذية المستخدمة في تربية النوع الثاني وكذا وسائل الأنتاج الأخرى .

أما في حالة استخدام نفس النوع من الأغذية فان الحيوانات تدخل في تنافس مع بعضها في مجال التغذية ، وهنا يمكن الأخذ بمبدأ المزايا النسبية .

وعليه تصبح عملية مقارنة سعر البيع للمنتوج مع أسعار الأغذية المستخدمة عاملا حاسما في اختيار أحد الأنواع نظرا لكونه يضمن ايرادات أكبر من غيره انطلاقا من مردوديته . سيما عندما تكون موارد المنتج محدودة والتي تقتضي الأخذ بمبدأ النفقة الأكثر ملاءمة .

نفس الشيء يمكن ملاحظته عندما تكون اليد العاملة نادرة وينبغي تخصيصها لنوع معين من تربية الحيوانات ، فيجب اختيار النوع الذي يضمن أكبر عائد بمقارنة سعر المنتوج مع سعر اليد العاملة (الأجر) .

لكن ليس من الضروري اجراء مقارنة بين أسعار الحيوانات عندما تكون التربية متكاملة ، ويبقى المعيار الأساسي هنا للاستمرار في تربية أي نوع هو سعر البيع في علاقته مع سعر التكلفة .

أما عندما تكون الحيوانات متنافسة فيما بينها في استخدام عنصر انتاجي فان مبدأ النفقة الأكثر مردودية أو الأعظم ربحا هو الذي يسود .

يبقى على المنتج تحديد العدد في حالة اختيار النوع الواحد أو عدة أنواع ويتم ذلك بحصر الحاجات من الأغذية لكل نوع مع العلم أن الحاجات الغذائية تختلف وتتغير حسب السن والنوع وتكوين " العليقه " ونوعية المنتوج المنتظر (لحم ، حليب) .

التكامل والتنافس بين الزراعة وتربية الحيوانات :

يمكن القول أن نشاطين اقتصاديين متكاملان عندما يتم نقل عنصر انتاجي من نشاط معين الى نشاط آخر بحيث يتمخض عن هذا التحويل في عناصر الانتاج زيادة في الكميات المنتجة في النشاطين ، وعندما نكون بصدد تربية متكاملة فان مقارنة الأسعار السوقية تفقد ضرورتها ، أما في حالة تربية تنافسية فان التوسيع في احداها يتم على حساب الأخرى .

وقد يحدث التنافس ليس فقط بين تربية نوعين من الحيوانات بل حتى بين نوع معين وزراعة الأرض بمحصول ما .

وهنا يجب الاستناد الى أسعار البيع للمنتوج الحيواني من جهة وأسعار بيع المحصول

الزراعي من جهة ثانية ، وعلاقة هذه الأسعار مع تكاليف الأنتاج في كل نشاط لاتخاذ القرار المناسب .

مثال على التكامل : زراعة أرض حبوب (قمح) مع تربية قطيع صغير من الحيوانات لأنتاج اللحوم ، فالأغنام والأبقار هنا تخلص المزارع من بقايا الحصاد وازالة الحشائش بفعالية أكبر ، في الوقت نفسه يتم تسمين هذه الأغنام أو الأبقار وانتاج كميات معتبرة من اللحوم وعليه فان توسع أحد النشاطين قد يؤدي الى توسع الثاني .

وبصورة عامة تعد مؤسسة متكاملة مع مؤسسة أخرى اذ ما أدى التوسع في أحداهما الى مزيد من الانتاج والتوسع في المؤسسة الثانية التي تدخل معها في علاقة تكامل .

3 . 1 . 3 تكييف تربية الحيوانات مع الانتاج الزراعي :

كثير من المزارعين لا يكتفون بتربية الحيوانات المنتجة للحوم فقط ، بل ونظرا لما تتطلبه هذه الحيوانات من أغذية فانهم يقومون بزراعة بعض الحبوب والأعلاف وتوفير بعض الحشائش لتسمين حيواناتهم .

فيقوم المربي هنا بتسطير برنامج زراعات علاوة على برنامجه في تربية الحيوانات حسب احتياجات هذه الأخيرة ، سيما عندما تصبح أسعار المنتجات الحيوانية (اللحوم) مجزية وقد يحدث العكس أي يحاول المزارع أن يكيف تربية الحيوانات من أجل انتاج اللحوم لنوع الزراعة التي يقوم بها في مستثمرته الفلاحية .

فالفلاح الذي يتواجد في الهضاب العليا أين يكون المناخ جافا نوعا ما يحاول ادراج تربية الحيوانات وتكيفها مع ما تنتجه هذه المناطق من أعشاب وحشائش وما يتبقى من عمليات الحصاد من اعلاف ، وعليه فان نوع الحيوانات المختارة هنا يجب أن تكون منسجمة مع هذه المحاصيل التي تسمح بانتاجها هذه المناطق نظرا لتوفر ظروف مناخية معينة .

وبصورة عامة يمكن القول أن نوعية التربة وطبيعتها وما يمكن أن يقام فيها من زراعات تحدد بطريقة غير مباشرة ، نوعية الماشية الحية التي يمكن أن تتلاءم مع طبيعة هذه التربة ، ويبقى التحديد المباشر لنوعية الحيوانات التي يتم تربيتها خاضعا الى أسعار الأغذية وأسعار المنتجات الحيوانية نظرا لامكانية تحويل المنتوج النباتي الى منتوج حيواني ، أو طرح المنتوج النباتي في السوق عندما تكون الأسعار مرتفعة ولا تدعو الى القيام بنشاط اقتصادي متمثل في انتاج حيواني موازي .

ففي مستثمرة صغيرة المساحة قد لا تحقق تربية أبقار اللحوم مع الأغنام نتائج مرضية ، لكنها قد تؤدي الى الحصول على فوائض معتبرة عندما تكون المستثمرات كبيرة المساحة الرعوية ، ومنتجة للأعلاف .

ان عدد الحيوانات يلعب دورا في التكيف والتلاؤم مع طبيعة المستثمرة وسعة مساحتها ، فيمكن لقطعان كبيرة أن تكون مربحة اذا ما تم تربيتها في مراعي طبيعية واسعة المساحة ومنتجة لأعشاب طبيعية مغذية ، كما هو الحال مثلا في الهضاب العليا في الجزائر حيث يتركز معظم الانتاج الحيواني نظرا للمساحات الرعوية الشاسعة ولطبيعة الأرض التي لا تصلح في كثير من الأحيان لزراعتها المعاشية .

ففي هذه المناطق نجد كثيرا من النباتات الحبية والفلقية وهي تساعد كثيرا على التسمين الطبيعي .

ومن هنا فانه يصبح من المفيد بالنسبة للمربي اختيار نوع التربية وعدد الرؤوس من كل نوع الذي يتلاءم مع طبيعة الأغراس والنباتات التي توجد في مختلف المناطق .

وفي الأخير يمكن القول أن تشكيلة الحيوانات المختارة والمعدة لاستهلاك الأغذية والأعلاف المنتجة في المزرعة تتغير تبعا لتغير نظام الزراعة القائم وانتاجية الأرض من مختلف المحاصيل الزراعية والأعلاف .

4 . 1 . 3 الشروط العامة لتربية الحيوانات المنتجة للحوم :

ان تربية الحيوانات المنتجة للحوم ليست نشاطا فلاحيا سهلا في ممارسته ، بل أن هذه العملية تتطلب توفر مجموعة من الشروط يمكن ذكر أهمها .

1 - الشروط المادية : أ - يقصد به هنا ما يتوفر عليه المربي من مباني وعتاد يتلاءم وهذا النشاط الفلاحي .

ب - طبيعة ملكية الأرض التي يمارس عليها نشاطه الفلاحي ، (ملكية خاصة ، مؤجرة ، مزارعة .. الخ من اشكال الملكية) .

جـ - شروط متعلقة بالجانب الفيزيائي للمربي ، ويدخل فيها السن والصحة .

د - ما يتوفر لديه من يد عاملة عائلية ونوعيتها ودرجة تأهيلها وخبرتها للقيام بهذا النشاط الفلاحي .

2) الشـروط المالية : على المربي للأغنـام أو الأبقار أو أي نوع من الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء أن يكون قادرا على تحمل بعض الأخطار التي يمكن أن تنجم عن هلاك الحيوانات بسبب بعض الأمراض الطفيلية ، وعليه فان وضعيته المالية يجب أن تكون جيـدة .

ان شراء قطيع من الأغنام أو الأبقار يعني تجميداً لأرصدة مالية لمدة زمنيـة معينة هي فترة التربية والتسمين ، ومن ثم فان احتياطيا من الرصيد المتوفر لهـذا الاستثمار يعد ضروريـا واستراتيجيـا .

3) الشـروط الطبيعية والمناخية : تدخل ضمن هذه الشروط طبيعة المستثمـرات ونوعية التربة والظروف المناخية من حرارة وبرودة وتساقط الأمطار ، وكذلك نوعية المنتجات الزراعية المحيطة بالمزرعة وما توفره من أغذية وأعلاف للحيوانات .

4) الشـروط السوقيـة : قبل أن يشرع المستثمر الفلاحي من تربية نوع معين من الحيوانات عليه أن يلاحظ ويدرس الأسعار في السوق ، ويقارن أسعار بيع المنتجـات الحيوانية (اللحوم) مع أسعار المنتجات النباتية ، وكذا أسعار شراء المـواد المستخدمة في تغذية الحيوانات ، وهذه الدراسة سوف تمكنه من اتخاذ القرار المناسب وفي الوقت المناسـب .

ان توفير معظم الشروط الواردة أعلاه يعتبر ذا أهمية بالغة في نجاح أية تربيـة حيوانية موجهة لانتاج اللحوم ، سيما عندما يتعلق الأمر بمربي مبتدىء حيث يجـب أن يكون برنامجه انطلاقا من وضعيته المالية وخبرته ومعرفته في تسيير هذا النوعمـن النشـاط الفلاحـي .

فالمستثمر هنا قد يواجه منافسة شديدة في محيطه ، وعليه فان مراعاة أنظمة التربية في المنطقة التي يتواجد فيها وكذا الظروف المناخية ومردودية المحاصيل الزراعية التي لها علاقة بتغذية الحيوانات تعد من شروط نجاح الاستثمار في تربية الحيوانات .

في هذا الصدد يتحدث الاقتصاديون عن مبدأ المزايا النسبية الذي يجد تطبيقه في مقارنة مردودية انتاج الحيوانات مع مردودية انتاج المحاصيل الأخرى، وبعد الأسواق وقربها من أماكن ممارسة النشاط الفلاحي .

ففي المناطق التي تمارس فيها زراعة الحبوب ولكنها بعيدة عن الأسواق نلاحظ انخفاضا نسبيا في أسعار الحبوب فيها والمربي باستطاعته الحصول على هذه الحبوب وتحويلها الى منتوج حيواني (اللحم الأحمر)

لكن اذا وجد المربي في مناطق ذات مراعي كبيرة ولكنها بعيدة عن مركز انتاج الحبوب المستعملة في التسمين ، فان تربية الحيوانات هنا تكون أفضل من عملية تسمينها .

ان ممارسة أي نشاط اقتصادي لا تخلو من الأخطار مهما كانت طبيعة هذا النشاط، فهناك الأخطار الصحية وهناك الأخطار الاقتصادية كالافلاس وغيره ، وممارسة تربية الحيوانات لا يخرج عن هذه القاعدة ، وما الشروط العامة التي ذكرناها من قبل الا دليلا على أن النشاط الفلاحي المتمثل في تربية الحيوانات تحيط به مجموعة من الأخطار ، فكيف يواجه المربي احتمالات الخسارة في نشاطه الفلاحي ؟ أن توفر معظم الشروط التي

سبق ذكرها يعد أحد العوامل الأساسية للتخلص من الأخطار الاقتصادية المحتملة .

ويأتي عامل آخر لا يقل أهمية ويتمثل في دقة الحسابات والتوقعات التي يقوم بدراستها ، فيختار المنتج تلك الأنواع من الحيوانات التي تخضع بدرجة أقل الى العشوائية وتعرف استقرارا أكبر في تدفق الايرادات وتبين من خلال بعض الدراسات أن 20٪ فقط من السنوات التي يمارس فيها تربية العجول السمينة يحدث فيها عجز وترتفع هذه النسبة قليلا لتصل الى 23٪ عندما يقوم المربي بتربية عجول لا يتجاوز عمرها سنة واحدة ، وتزداد النسبة المئوية لتبلغ 26٪ فيما يتعلق بعجول عمرها (2) سنتان ، في حين تبلغ نسبة سنوات العجز في البقرات الموجهة للذبح والتي تربى في المساحات العشبية 12٪ فقط .

وعند توأمة عملية الأبقار مع الخرفان لاحظ الاقتصاديون أن المربين يقعون في عجز يصل الى ربع عدد سنوات الفترة . وبسبب بعض الأمراض الطفيلية التي تصيب الأغنام فقد لوحظ أن احتمالات الخسارة والعجز تكون أكبر عند تربية الخرفان من تربية الأبقار .

لمواجهة مثل هذه الاحتمالات في الوقوع في العجز والخسارة المالية يتخذ المربون احتياطات كبيرة ويعملون على تنويع تربيتهم للحيوانات باتخاذ تشكيلات عديدة من حيوانات مختلفة ، سيما اذا كانت متكاملة فيما بينها في استعمال الأغذية ، وذلك للتقليل من الأخطار ، اذ في حالة تعرض أحد أنواع الحيوانات الى خسارة بانخفاض أسعاره في السوق فانه يمكن لارتفاع أسعار نوع آخر أن يعوض هذا العجز .

بعبارة أخرى فان احتمالات الوقوع في عجز لكل الأنواع من الحيوانات يعد أمـــرا ضئيــلا جــدا .

نفس الشيء يمكن ملاحظته عند تعرض أحد الأنواع الى أمراض طفيلية ، فانـــه معروف أن لكل فرع من الحيوانات أمراض خاصة تصيبه دون غيره ، وهو مايجعل احتمالات الخطر تتضاءل أيضا عند تعدد التشكيلات .

المبحـــث الثانـــي : اختيار الوقت المناسب للتربية والتسمين بدلالة الأسعار .

لقد بينا في المبحث المتعلـق بالعلاقة بين العرض الفلاحي والسعر أن السعـر الحالي يعد محفزا أو مثبطا بالنسبة للمنتج ، ونشاط تربية الحيوانات المنتجة للحـــوم لا يخرج عن هذه القاعدة ، فالأسعار المرتفعة تشجع على الانتاج ، لكن عندما يصل الانتاج بكثافة الى السوق فان الاسعار كنصح بضرورة تخفيض الأنتاج ، وعندما يتم تخفيـــض هذا الأخير تأتي الأسعار من جديد كمحفز على رفع الأنتـاج مرة ثانية وبسرعـــة أكـــبر .

اذن نلاحظ وكأن هناك دورة اقتصادية بين العرض والأسعار ، لكن ونظرا لما يتميز به نشاط تربية الحيوانات من عدم المرونة في العرض فان الفترة التي يمكن أن يستغرقها وصول الانتاج الى السوق تحت تأثير ارتفاع الأسعار لا تقل عن سنة واحدة أو سنتـــين ، وكذلك الأمر فيما يتعلق بانخفاض المعـروض من المنتجـات الحيوانية عندما تنخفـــض الأسعـــار .

ولمزيد من التوضيح فان الاقتصاديين المتخصصين في مجال الأنتاج الحيواني يرون

أن الفترة المناسبة لزيادة الاستثمار ورفع الانتاج هي تلك الفترة التي تتميز بانخفاض الأسعار وبالذبح المكثف وليس فترة ارتفاع الأسعار السوقية ، لأن هذه الأخيرة سوف يتبعها فترة انخفاض الأسعار ولن يحصل المنتج على الأرباح المنتظرة .

ان توفير سلعة مثل اللحم الأحمر في السوق يتطلب مجهودا معتبرا ومدة زمنية لا تقل عن سنة لبعض انواع اللحوم كالأغنام مثلا أو 2 سنة لأنواع أخرى كلحوم الأبقار ، ونحاول الآن أن نتعرف على دورة الأسعار لكل من لحوم الأبقار والأغنام .

3.2.1 دورة أسعار اللحم البقري :

لنفرض أننا في الفترة التي تسود فيها أسعار مرتفعة لهذا النوع من الانتاج الحيواني ، وعليه فان هذا الارتفاع في الأسعار سوف يحث المنتجين على زيادة عدد الأبقار في مراكز التربية والتسمين ، ونظرا لعدم مرونة الانتاج الحيواني بالنسبة للسعر ، فانه يجب انتظار فترة قد تتجاوز سنتين ، وهي الفترة الضرورية بين الوضع وعرض المنتوج في السوق ، اذا تعلق الأمر مثلا ببيع عجول عمرها 2 سنة ، أما عندما يتعلق الأمر بمحاولة التخلص وتجديد القطيع كله فيجب انتظار اكثر من 4 سنوات .

ونحاول الآن تفسير دورة الأسعار التي تحدث بين الارتفاع والانخفاض بالنسبة لانتاج اللحم البقري .

ان عرضنا قليلا في عدد الأبقار يرفع الأسعار نحو الارتفاع سيما الأبقار المعدة للذبح ، ويكون رد فعل المربين زيادة الانتاج تحت إغراء الارتفاع في الأسعار ، وزيادة الانتاج هذه تتطلب الاحتفاظ بالبقرات من أجل الاخصاب والانتاج ، ومنه نجد الحيوانات يقل عددها في السوق ، فتبقى الأسعار مرتفعة .

لكن بعد فترة نلاحظ وصول عدد معتبر من العجول والأبقار الى السوق ، وهذا العرض الوفير يدفع الاسعار الى الانخفاض ، ومع هذا الانخفاض يقل الحافز على مواصلة الانتاج ، ويتم عرض معظم الحيوانات التي تم تسمينها ، لأن الاحتفاظ بها يكلف المنتج مصاريف اضافية قد لا يكون في وضع مالي يسمح له بتحملها ، وحتى تلك الحيوانات التي لم تعد صالحة للأنتاج نجدها تطرح في السوق بغية التخلص منها .

لكن الأنخفاض الشديد في الأسعار يدفع المربين على عدم مواصلة عرض حيواناتهم في السوق سيما المقرات الصغيرة من أجل الانتاج فيقل المعروض من الحيوانات وتعود الأسعار الى الارتفاع من جديد ، وهكذا .

من تحليل الدورة السابقة للأسعار يتضح أن اختيار الفترة المناسبة لتكثيف عملية الأنتاج يتوقف على حركة الأسعار واتجاه تطورها ، وعليه فان أنسب فترة الزيادة الأنتاج هي فترة انخفاض الأسعار ، في ظل ظروف طبيعية ومناخية عادية ، لأن هذه الفترة ستعقبها فترة ارتفاع وبناء عليه فان الدورة التي تتناوب فيها الأسعار بين الانخفاض والارتفاع لها انعكاسات جد هامة على برنامج وتوقيت تربية الحيوانات عند المنتجين ، ويكون هذا النشاط مربحا اذا ما تم شراء الحيوانات في فترة انخفاض الأثمان ليتم تكثيف الانتاج وعرض المنتوج فيما بعد عندما تكون الدورة السعرية قد تغيرت .

ان الدورة السعرية تكون بمثابة المرشد للمربي في اختيار فترة تكوين القطيع أو التقليص منه أو التخلص منه نهائيا ، فالدراسة التي أجراها ثلاثة اقتصاديين أمريكين وهم :

HARALD . R و HEADY OF EARL ET Jensen تبين أنه

عندما تكون الأسعار في أعلى نقطة لها من الارتفاع ، وعمليات الذبح في أقل نقطة ، فانه من مصلحة المربي انتظار سنة أو سنتين لتكوين قطيعه .

لكن اذا بلغت عمليات الذبح أعلى نقطة لها بسبب بلوغ الأسعار أقل نقطة لها ، فانه على المربي أن يسارع في تكوين قطيعه ، لأن هذه المؤشرات تنبئ بتغيرات معاكسة في المستقبل القريب .

ومن هنا فان المربين والقائمين بنشاط التسمين يجب أن يكونوا على دراية وعلم بحركات الذبح والأسعار حتى يتسنى لهم أختيار الوقت المناسب لزيادة الأنتاج أو التقليل منه .

6.2.2 - أسعار اللحم الغنمي : ان دورات الأسعار بالنسبة للأغنام متشابهة لدورات الأسعار للأبقار التي شرحناها أعلاه ، ونفس التأثير تمارسه الأسعار على تربية الأغنام وتسمينها ، فهي تنتقل بين فترة انخفاض الأسعار التي يجب أن تشهد تكثيفا في الأنتاج والتسمين وفترة الارتفاع التي حاول المربون التخلص من قطعانهم وماشيتهم الحية .

لكن يمكن أن نورد بعض الملاحظات التي تميز تربية الأغنام في علاقاتها مع الدورات السعرية عن تربية الأبقار .

1 - ان الملاحظة الأولى تتعلق بفترة تربية الأغنام حيث تعد أقصر من فترة تربية الأبقار .

2 - الملاحظة الثانية تتعلق بانتظام الدورة حيث أن تربية الأغنام تعتبر أقل انتظام ، فعمليات الذبح المكثف لا نجدها تتوسع بالنسبة للأغنام الا في المجتمعات الاسلامية

حيث أن شهر رمضان وما يتبعه من أعياد ومواسم دينية تعد فترة تكثيف الذبح .
أما عدا ذلك من المجتمعات ، فتكون زيادة الانتاج وتكثيفه موزعة على مدار السنة ، مع التركيز بطبيعة الحال على بعض الفترات ، حيث تكون الأسعار منخفضة والوقت مناسبا من ناحية المناخ .

وعليه ونتيجة لعدم الانتظام هذا فانه قد يحدث أن ترتفع أسعار الأغنام قبل انخفاض عددها بشكل كبير ، وقد تنخفض الأسعار قبل أن يبلغ عدد الأغنام أعلى مستوى له .

ففي الجزائر مثلا يلاحظ أن الارتفاع في أسعار الخرفان يبدأ في بداية السنة باعتبار أن فصل الربيع على الأبواب وفي هذا الفصل يتم تكثيف تربية الخرفان لتتبع بعملية التسمين في فصل الصيف ثم يبدأ المنتجون في عرض أغنامهم في الأسواق ابتداء من فصل الخريف ، لذلك نلاحظ أن اسعار الخرفان تتجه نحو الأنخفاض في نهاية السنة ، سيما عندما تكون العوامل الطبيعية والمناخية غير مناسبة (جفاف)
أما أسعار البقرات المنتجة للحليب خاصة فان سعرها يرتفع الى أكثر ما يمكن في فصل الربيع ، ويبدأ في الانخفاض تدريجيا كلما تقدمنا في السنة ، وسبب ذلك هو أن فصل الربيع وما يقدمه من حشائش وأعلاف يجعل الأبقار تدر كميات معتبرة من الحليب ، أما بعد ذلك فان انتاج الحليب يتوقف على مايوفره المنتج من اعلاف وحشائش مخزنة وجافة ورغم أن هذه الأخيرة لا تقل أهمية في انتاج الحليب الا أنها تصبح ذات تكلفة بالنسبة للمنتج بالمقارنة مع فصل الربيع الذي يوفر اعلافا مجانية أو بأسعار منخفضة جدا .

3.2.3 دورة رأس المال المستثمر واتجاه الأسعار :

يقصد بدورة رأس المال الفترة التي يستغرقها استرجاع رأس المال الابتدائي المستثمر في نشاط اقتصادي معين ، ويفضل المستثمرون القيام بنشاط اقتصادي يضمن دورة سريعة لرأسمالهم فما هي العلاقة بين فترة استرجاع رأس المال المستثمر والأسعار ؟ قلنا في المبحث السابق أن عرض منتوج حيواني كاللحم يتطلب فترة انتاج قد تتجاوز السنة لكثير من انواع اللحوم ، وهذا بسبب عدم مرونة العرض بالنسبة للسعر ، ويهمنا في هذا المبحث توضيح العلاقة بين حركة الأسعار في السوق وفترة استرجاع رأس المال الابتدائي المستثمر في انتاج اللحوم ، في الواقع هناك ارتباط وثيق بينهما ، يعتمد على حركة واتجاه الأسعار ، فهل هذه الأخيرة في ارتفاع أو في انخفاض في الوقت الذي يقوم فيه المنتج بعملية الاستثمار ؟

فاذا كانت الأسعار تتجه نحو الانخفاض فيجب انتظار فترة طويلة نسبيا لاسترجاع رأس المال ، أما في حالة اتجاه حركة الأسعار نحو الارتفاع فان الفترة نجدها تتقلص ، ففي حالة تربية الأغنام والأبقار يمكن لرأس المال المستثمر أن يسترد في ظرف سنة أو سنتين اذا كانت الأسعار تعرف ارتفاعا معتبرا .

لكن هل تعتمد فترة دوران رأس المال فقط على اتجاه الأسعار لوحده ؟ .

ان نوع الحيوان التي تجرى تربيته أو تسمينه يلعب هو الآخر دورا في تحديد هذه الفترة ، فمعروف أن تربية بعض الحيوانات كالأرانب مثلا لا تستغرق فترة طويلة بين عملية الشراء والبيع ، اما تربية العجول والخرفان فهي تتطلب انتظار فترة تتجاوز 6 أشهر لاسترجاع رأس المال ، في حين تتطلب الأبقار انتظار فترة أطول بالمقارنة مع الأغنام .

ولتوضيح العلاقة بين اتجاه الأسعار وفترة استرجاع رأس المال المستثمر في تربية الحيوان وتسمينها نعرض :

الجدول التالي :

النوع	الفترة الضرورية
أبقار اللحوم	27 سنة
تربية العجول	13 ½ سنة
تربية الخرفان	14 سنة
عجول عمرها (سنة)	12 ½ سنة

حالة اتجاه الأسعار نحو الانخفاض .

يبين الجدول اعلاه عدد السنوات الضرورية لاسترجاع مجمل رأس المال المستثمر (المباني ، العتاد ، القروض ، سعر شراء الحيوانات ، مصاريف التغذية ومختلف المصاريف الأخرى) .

وذلك في حالة انخفاض الأسعار .

وبالمقابل اذا اتجهت الأسعار نحو الارتفاع فسوف نلاحظ أن هذا العدد يتقلص الى الربع ، فارتفاع الأسعار يسرع في دورة رأس المال . ويصبح الجدول أعلاه *

---

* راجع :

مرجع سبق ذكره .

النـــــوع	الفـــترة الضروريـــة
بقـرة حليـــب	2 ½ سنـــة
أبقـار اللحـــوم	7 سنـــة
تربيـــة المجـــول	2 ½ سنـــة
عجـول (سنـــة)	3 سنوات
تربية الخرفـــان	2 ½

حالة اتجاه الاسعار نحو الارتفـــاع

وهكذا نلاحظ أن فترة دوران رأس المال تتقلص في حالة ارتفاع الأسعار ، لكن هـــذا التقلص يختلف من نـــوع من التربية الى آخر وعليه فان المربي الذي يتوفر على أيـــدي عاملـة أكـبر ويكون في حاجـــة الى دورة سريعة لرأسماله فمن مصلحته أن يتجـه الـــى تربيـــة الأغنـام رغـم أن هذا النوع من التربية يتضمن خطورة أكبر لكنه أسرع في استرجاع رؤوس الأموال من أنـواع أخـرى .

لكن تنبغي الاشارة الى أن مراعـاة الشروط العامة التي ذكرناها فيما سبـــق عند الشروع في تربية الحيوانات تبقى ضرورية وفعالـة ولا يجب الاعتماد فقط على اتجـــاه الأسعـــار .

فتربيـة الحيوانات يجب أن تتلاءم مع الظروف المحيطة بالمستثمرة بكل جوانبهـــا المناخية والتسويقية والاقتصادية ... الخ .

المبحث الثالث : تكوين أسعار اللحوم :

1 • 3 • 3 - سعر التكلفة :

لاحظنا سابقا كيف تعد الأسعار عاملا مباشرا في تحديد نوعية الحيوانات التي يرغب المزارع في تربيتها وتسمينها ، حيث وضحنا العلاقة الوطيدة بين سعر بيع المنتوج (اللحم) وسعر تكلفة انتاجه ، وتوصلنا الى أن النسبة بين سعر اللحم كمنتوج حيواني من جهة وسعر الأغذية واليد العاملة وغيرها من عناصر الانتاج من جهة ثانية تعد الحفز الأساسي في اختيار نوع الحيوانات التي ترتفع هذه النسبة فيها .

وعملا على توخي الدقة أكثر في تحليل هذه العلاقة من حيث تأثير أسعار الأغذية في تكوين سعر المنتوج الحيواني أرتأينا القاء الضوء على مايعرف بالأسعار النسبية .

فالأسعار توجه نشاط المربين والمنتجين بصورة عامة وتساعدهم في اتخاذ القرار المناسب بنجاح عندما تكون أمام عدة اختيارات وهي بمثابة الهادي في تحديد بداية فترة النشاط الفلاحي وكيفية ممارسته ، في اختيار الطريقة المناسبة من بين الطرق الانتاجية الممكنة .

وتعتبر الأسعار النسبية أكثر حسما من الأسعار المطلقة ، فيمكن أن يقع الاختيار على تربية نوع معين من الحيوانات المنتجة للحوم رغم انخفاض سعره في السوق على حساب تربية نوع آخر رغم ارتفاع في سعر هذا الأخير ، ويرجع هذا الى العلاقة بين سعر المنتوج في السوق وما يتطلبه فعلا هذا المنتوج من تكلفة انتاجه ، وهذه العلاقة هي التي تحدد حجم الأرباح التي يحصل عليها المربي والتي تكون محركا لنشاطه .

فيمكن لأسعار دنيا أن تحقق أرباحا أكبر من أسعار عليا انطلاقا من علاقة أسعار البيع بأسعار تكلفة الانتاج .

فاذا كان سعر لحم الخروف يبلغ 90 د ج في السوق للكلغ الواحد وكان انتاج هذا الكلغ يكلف 80 د ج فان النسبة .

$$\frac{\text{سعر البيع}}{\text{سعر الكلفة}} = \frac{90}{80} = 1،125 .$$

أي أن استثمار دينار واحد في انتاج لحم الخروف يمكننا من الحصول على 1،125دج ، أما اذا كان سعر الكلغ من لحم البقر يبلغ 85 د ج وسعر التكلفة يصل الى 82 د ج فان النسبة بين سعر البيع وسعر التكلفة تصبح كالتالي $\frac{85}{82} = 1،03$

أي أن استثمار دينار واحد في انتاج اللحم البقري يؤدي الى الحصول على 1،03 د ج بعد نهاية الفترة الانتاجية ،فاذا انطلقنا من فرضية معينة ،هي أن دورة رأس المال هي نفسها في النشاطين الانتاجين ،فانه يتضح جليا أن مصلحة العربي الاقتصادية تقتضي ،الاستثمار في مجال تربية الأغنام وبترك تربية الأبقار اذا كانت موارده محدودة، وهذا عندما تتوفر الشروط الأخرى للقيام بهذا النشاط بطبيعة الحال .

وعليه فان العلاقة بين سعر البيع وسعر كلفة الانتاج تعد أكثر أهمية عند المنتج الفلاحي من سعر البيع نفسه حتى ولوكان هذا الأخير يشهد ارتفاعا متزايدا .

2.3.3 مكونات سعر التكلفة : يتكون سعر تكلفة الأنتاج الحيواني في معظمة من نفقات الأغذية المستعملة في التربية والتسمين ، وكما سبق ذكره فان تكلفة الأغذية تتراوح من 60 الى 85٪ من التكلفة الاجمالية لتربية الحيوانات المنتجة اللحوم الحمراء وعليه ونظرا لهذه الأهمية للأغذية في تكوين سعر التكلفة فان المربين يناقشون باستمرار هذه الأسعار ويقومون بحساب النسب بين أسعار البيع وأسعار الأغذية (طبيعية ، صناعية) لتسطير برنامج نشاطهم .

الا أنه على المنتج المبتدئ أن لا يتجاهل الاعتبارات الأخرى التي تحكم تكوين السعر عند الأنتاج مثل اليد العاملة ودرجة تأهيلها وخبرتها والمعارف المكتسبة في الميدان ، اهتلاك المباني والعتاد المستخدم في التربية والتسمين ، وكذا مختلف المصاريف المتعلقة بالصحة الحيوانية وغيرها .

وتعد مصاريف البناء واهتلاك المباني والآلات من التكاليف الثابتة التي لا تؤثر كثيرا في اتخاذ القرارات في الفترة القصيرة وعليه فان المربي لا يعير اهتماما كبيرا لهذا النوع من التكاليف في الأجل القصير ويركز حساباته على التكاليف المتغيرة في تكوين سعر الانتاج ، وهي الأغذية واليد العاملة والمصاريف البيطرية وغيرها من النفقات التي تتغير بتغير مستوى الانتاج ونوع الحيوانات المنتجة .

أما في الفترة الطويلة فان المباني والآلات تهتلك وتتطلب منه تجديدها وصيانتها باستثمارات أخرى معتبرة ، لذلك يجب مراعاتها في حساب التكلفة الكلية للمنتوج .

ويحاول المربي عادة اختيار نوع الحيوانات الذي يستجيب لما يتوفر عنده من عناصر انتاج ، ففي حالة وجود وفرة في اليد العاملة في المزرعة فانه على المربي أن يأخذ

هذا بعين الاعتبار ويختار الحيوانات المستعملة لليد العاملة أكثر من غيرها لأن عنصر الانت الانتاج محليا وسعره منخفض، ومن ثم فان مقارنة سعر بيع المنتوج مع أسعار عناصر الأنتاج المتغيرة هو الذي يهم المنتج في الفترة القصيرة .

فالتكاليف المتغيرة تكون الجانب الأعظم من تكلفة الانتاج عندما يتعلق بتسمين حيوانات موجهة لأنتاج اللحوم أو ماتسمى بحيوانات الجزارة .

فالتغذية باعتبارها تكلفة متغيرة تشكل من 73 الى 85٪ من مصاريف انتاج الخنازير أو الأنعام الأخرى للانهاء ، نفس الشيء يمكن ملاحظته عند انتاج الخرفان السمينة .

لكن هذه التكاليف المتغيرة و المتمثلة في التغذية لاتشكل سوى 55 الى 60٪ من التكلفة الاجمالية عندما يتعلق الأمر بتربية الأبقار بغرض انتاج الحليب أو الزبدة ، غير أن اليد العاملة تأخذ مكانة بارزة في مثل هذا النوع من تربية الحيوانات بالمقارنة مع الأنواع الأخرى .

ان تصنيف تكلفة عنصر من عناصر الانتاج ضمن التكاليف الثابتة أو المتغيرة يخضع لعدة عوامل منهــا :

طبيعة الملكية ، وموقع المربي منها ، فاذا كان المربي يملك بنفسه أراضي المزرعة التي يمارس عليها نشاطه ، أو يملك حق الانتفاع بها لمدة طويلة ، فانها لأرض هنا تعد تكلفة ثابتة .

اما اذا كان هذا المربي يقوم بدفع أقساط ريوع أو فوائد على رؤوس الأموال المستثمرة في شرائها ، شهريا أو سنويا فانها تصبح من التكاليف المتغيرة التي ينبغي ادخالهـا في عمليات المقارنة بين سعر البيع للمنتوج وأسعار عناصر الانتاج المتغيرة .

والسؤال الآن لماذا نهتم بنسبة التكاليف والثابتة في تكوين السعر عند الانتاج ؟

ان العلاقة بين التكاليف الثابتة والمتغيرة في تكوين السعر عند الانتاج تكتسي أهمية كبرى لأنها هي التي تحدد المستوى الذي يجب أن يبلغه سعر البيع دون الوقوع في عجز أو خسارة ، فالمربي يستمر في ممارسة نشاطه طالما كان سعر البيع يتجاوز مجمل التكاليف المتغيرة ، ولا يعير اهتماما كبيرا للتكاليف الثابتة ، لكن مصلحته تقتضي التوقف عن مواصلة الانتاج عندما ينخفض سعر البيع عن مستوى التكاليف المتغيرة .

لأن النشاط الفلاحي هنا يصبح غير ذي مردودية .

والجدول التالي يوضح النسب المئوية لمختلف تكاليف عناصر الانتاج الداخلة في تربية الحيوانات .

المؤسسة	الأغذية	اليد العاملة	مصاريف أخرى	المجموع
بقرة حلوب	55	22	23	100
دجاج	55	20	25	100
حيوان قرني	60	20	20	100
خرفان المزرعة	65	12	23	100
عجول للتسمين	65	10	25	100
خرفان سمينة	85	8	7	100
أبقار للتربية	85	5	10	100

الوحدة %

يبين الجدول اعلاه بنية سعر التكلفة عند الانتاج الحيواني ونلاحظ أن أهم

التكاليف تكونها الأغذية واليد العاملة والأغذية تأخذ في بعض الأنواع من النشاط الانتاجي الحيواني حصة الأسد في تكوين تكلفة الانتاج الاجمالية عند انتاج اللحوم .[1]

خلاصة الباب الثاني : لقد حاولنا في الفصل الأول من هذا الباب

التعرف على العوامل المؤثرة في الانتاج الفلاحي ، حيث ذكرنا مجموعة من العوامل من بينها الظروف الطبيعية والمناخية ، والتطور التقني الذي يرفع من الانتاجية لعناصر الانتاج وكذا سياسة التسويق التي تعتبر من العوامل الهامة المؤثرة في العرض الفلاحي ، وبينا أن سياسة التسويق ترتبط بسياسة التسعير ، حيث تقوم علاقة وطيدة بين الأسعار الفلاحية السائدة الآن والتي سادت من قبل وحجم الانتاج والعرض المستقبلين فالسعر الحالي يؤثر في العرض المستقبلي من خلال تحفيز الفلاحين على توسيع طاقة انتاجهم بزيادة المستخدم من عناصر الانتاج الفلاحية (العمل ، الأرض ورأس المال) .

واذا كانت الفترة القصيرة لا تسمح بهذا التوسع في الانتاج فان الفترة الطويلة يمكن من خلالها الحصول على منتجات وفيرة الحجم اذا كانت الأسعار الحالية مشجعة ومحفزة .

لكن تنبغي الاشارة هنا الى أن حجم الانتاج قد يختلف عن حجم العرض نظرا للخصائص التي تميز المنتجات الفلاحية ، وعليه فان هناك مجموعة من المحددات لحجم العرض الفلاحي تطرقنا اليها بشيء من التفصيل وهي الموسمية والعشوائية وتدخل جهاز الدولة من خلال هيئاتها التسويقية التابعة للتجارة الداخلية أو الخارجية ، وكذا طبيعة وحجم الاستهلاك الذاتي وطاقة التخزين ... الخ .

من العوامل التي تجعل العرض الفلاحي يختلف من فترة الى أخرى .

أما في المبحث الثاني من هذا الفصل ، فقد تعرضنا الى تحليل السوق الفلاحي ومميزاته من خلال دراسة العلاقة بين المتغيرات في هذا السوق ونقصد بها الطلب على المنتجات الفلاحية وعرضها والأسعار السائدة ،فمحاولة التعرف على هذه المتغيرات جعلتنا نميز بين حالات أربع للأسواق الفلاحية وهي : حالة التوازن الدائم حيث تشهد هذه الأسواق استقرارا في الأسعار ناتجا عن استقرار في العرض والطلب على المنتجات الفلاحية حيث تحدث التغيرات في السعر بيسر مما يجعل كلا من الطلب والعرض يستجيبان لهذا التغير بسرعة نظرا لمرونتهما .

أما الحالة الثانية فهي تلك التي تميز بعض الأسواق الفلاحية والتي نشاهد فيها تناوبا بين الارتفاع والانخفاض في السعر وسط استجابة الطلب والعرض لهذا التغير مما يجعل هذه الأسواق تعيش فترات من عدم الإستقرار .

والحالة الثالثة وهي تعرفها أسواق أخرى وتتميز بالاختلال شبه الدائم نظرا لعدم مرونة العرض والطلب وصعوبة التوسع في انتاج منتوج أو استهلاكه وأخيرا الحالة الرابعة وهي تتميز بتدخل الدولة عن طريق الرقابة الحكومية أو المحلية ،فتحدد الأسعار أو مجال تحركها بغض النظر عما يعرض منها أو يطلب.أن دراستنا لمميزات الأسواق الفلاحية جعلتنا نخرج بملاحظات مفادها أن حالات الاختلال والتناوب بين الارتفاع والانخفاض في الأسعار يعود الى طبيعة المنتجات الفلاحية ،ففي الوقت الذي يمكن فيه زيادة حجم الانتاج الصناعي بزيادة المستخدم من عناصر الانتاج فان الانتاج الفلاحي لا يتوقف فقط على زيادة عناصر الانتاج بقدر ما تحكمه العوامل الطبيعية ،ثم أن صعوبة تخزين المنتجات الفلاحية يجعل عرضها في السوق يتميز تارة بالوفرة وتارة أخرى بالندرة وما يتبع ذلك

من حالات الارتفاع والانخفاض في الأسعار .

وعليه فان النتيجة الأولى لهذه الدراسة هو أن السعر لا يتحدد على تكلفة الانتاج كما هو الحال في الصناعة ، بل أن السوق ودرجة تشبعه هي التي تحدد سعر البيع بغض النظر عن سعر التكلفة .

ان هذا الأخير نجده يختلف من مزرعة الى أخرى داخل نفس الاقليم وعندما نشاهد تكاليف الانتاج في المزارع نلاحظ أن هذه التكاليف قد تنتشر بعيدا عن سعر التكلفة الوسطى ، في حين أن تكاليف الانتاج في المؤسسات الصناعية نجدها تتقارب من مستوى التكلفة الوسطية .. أما من حيث مكونات سعر التكلفة فقد تم التمييز بين خمسة أنواع من النفقات الأساسية :

الأولى - وتتعلق بالمواد الأولية المباشرة وتتعلق الثانية باليد العاملة سيما وأن بعض الأعمال الفلاحية تتطلب أيدي عاملة وفيرة ، وتتعلق الثالثة بالوسائل المستخدمة في عمليات الغرس والزرع والتجميع والجني .
أما النوع الرابع من النفقات فتلك التي ترتبط بعمليات مابعد البيع والتوزيع .

وأخيرا النوع الخامس وهي النفقات الادارية ، وعند حساب سعر التكلفة للمنتوج الفلاحي اتضح أن بعض النفقات يصعب تقديرها مثل تقدير اقساط الاهتلاك وهو ما جعلنا نحاول التعرف على أهم طرق تقدير الاهتلاك في النظام الرأسمالي وفي الدول الاشتراكية :

وتعرضنا ضمن الفصل الثاني : الى محاولة التعرف على تشكل الأسعار الفلاحية والعوامل المؤثرة في هذا التشكل .

فقد اتضح لدينا أن الأسعار الفلاحية تختلف في ميكانيزم تشكلها عن غيرها من الأسعار باعتبارها لا تعتمد على تكلفة الانتاج كأساس للتسعير بل أن السوق هو الذي يحدد سعر المنتوج الفلاحي في ظل نظام يقوم على حرية تلقائية السوق .

أما في النظام القائم على تدخل الدولة وعلى اقامة العلاقات التخطيطية فان ميكانيزم التحديد قد يجعل هذه الأسعار تفوق أو تقل عن سعر التكلفة ،لكن الأمر هنا لا يتم بالعفوية بل لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية ترصد مسبقا في الخطة .

لكن يظهر أن اختلاف النظامين في التحديد جعل الاقتصاديين ينقسمون بين ضرورة تدخل الدولة في تحديد الأسعار الفلاحية من جهة وضرورة حرية تحديدها من جهة أخرى ،وتعرفنا الى حجج كل فريق فيما ذهب اليه ،وانتهينا الى أن التحديد الفعال في رأينا هو ذلك الذي يعكس فعلا التكلفة الفردية والاجتماعية عند انتاج السلعة مقارنة بالنفع العام الذي يمكن الحصول عليه بحيث يتم مكافأة الوظيفة الانتاجية لهذه السلعة وصولا الى تحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع أعباء النشاط الاقتصادي ونتائجه .

واذا كان تحديد الأسعار مركزيا أو محليا في البلدان الاشتراكية قد استطاع أن يحافظ على استقرار هذه الأسعار الفلاحية مدة زمنية قد تتجاوز 20 سنة ،فان هذا الاجراء لم يخلو من مصاعب تمثلت في القيود البيروقراطية التي أدت الى خنق الانتاج الفلاحي في كثير من الأحيان والى تطور ضعيف بالمقارنة مع التطور الصناعي ، حيث أعطي الاهتمام دائما للقطاع الصناعي الذي عرف معدلات نمو معتبرة .

ومحاولة من الدول الاشتراكية ازالة مختلف العراقيل التي تواجهها الزراعة سيما التسويق والتسعير فقد تمت اصلاحات في مجال الأسعار والتسويق عرفتها مختلف البلدان الاشتراكية كالاتحاد السوفيتي ويوغسلافيا والمجر سنة 1968 بدرجات متفاوتة فأدخل مفهوم الربح في تحديد الأسعار ، وأصبح يؤخذ بعين الاعتبار عند التسعير ضرورة تعويض وتغطية نفقات الانتاج من أجل التقليل قدر الامكان من عجز المستثمرات الفلاحية ، وكاجراء جديد تم ادخال مؤشر يدعى معدل الاقتصادية للحكم على المستثمرة من حيث المردودية والكفاءة الاقتصادية ، حيث يقيس هذا المعدل العلاقة بين السعر المحدد مركزيا أو محليا ونفقة الانتاج التي تتحملها المستثمر الفلاحية .

أن الطريقة الجديدة في تحديد الأسعار في الدول الاشتراكية تعتمد على نفقة الانتاج الوسطية لمعظم المزارع التي تقع في ضمن المنطقة الجغرافية الواحدة ، ولعدة سنوات حتى يتم تجنب الآثار التي تعرفها بعض المواسم الفلاحية من الوفرة في الانتاج وقلته من سنة الى أخرى .

وهكذا يمكن أن تجد أن أسعار المنتوجات قد تختلف من منطقة الى أخرى تبعا للظروف المناخية .

ان هذه الاصلاحات قد فتحت النقاش واسعا حول العلاقة بين الخطة والسوق ، سيما فيما بعد أن بدأ الحديث في السنوات الأخيرة من الثمانينات حول استقلالية المؤسسات ، فهل أصبحت الخطة الاقتصادية تبني على أساس التفضيلات الاجتماعية والتي تعكسها الأسعار أو أن هذه الخطة يتم تحديد أهدافها بغض النظر عن

الأسعار السائدة في السوق المحلية أو الدولية ؟

ان الاقتصاديين الاشتراكيين يرون أن الأولوية يجب أن تكون في تحديد أهداف معينة للخطة انطلاقا من منظور التنمية الشاملة ، وبعد ذلك تتخذ مجموعة من الوسائل لتحقيق هذه الأهداف ومن بين هذه الوسائل السياسية السعرية التي يجب أن تتكامل مع سياسات أخرى كسياسة الدخول والقروض ... الخ .

غير أن ضرورات النمو السريع وآثار الأزمة الاقتصادية في الرأسمالية جعلت البلدان الاشتراكية تفتح المجال للعلاقات السوقية قليلا واعطاء حرية أكبر للمستثمرات في تحديد أسعار تنافسية رغم سياسة الرقابة التي مازالت تمارس على أسعار بعض المنتجات المعروفة بالاستراتيجية أو ذات الاستهلاك الواسع .

وأخيرا يمكن القول أن ميكانيزم تشكل الأسعار الفلاحية قد يختلف عن ميكانيزمات تشكل الأسعار الأخرى نظرا لخصوصيات المنتجات الفلاحية ، بل يمكن القول أيضا أن هذا الميكانيزم قد يختلف من مجموعة من المنتجات الى مجموعة أخرى نباتية أو حيوانية ، وهو ما دفعنا الى تخصيص فصل كامل ضمن هذا الباب للتعرف على مميزات أسواق اللحوم الحمراء من خلال دراسة المبادئ التي يجب مراعاتها وكذا الشروط الضرورية والواجب توافرها عند القيام بتربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء ، وختمنا هذا الفصل بدراسة ميكانيزم تشكل أسعار اللحوم بالتعرف على مكونات سعر التكلفة عند الانتاج ، وهو فصل نظري لدراسة تشكل أسعار اللحوم الحمراء في الجزائر ، الباب التطبيقي من هذه الرسالة .

البـــــاب الـــــثالـــث

++++++++++++++++++++++++++

تشكيـــل أسعـــار اللحـــوم الحمراء في الجزائر

================================

مقدمـــــة : الفلاحة من خلال المخططات التنموية :

========

رغم أهمية قطاع الفلاحة ومساهمته في خلق الفائض الاقتصادي ، الا أن هــــذا القطاع لم يحظ بالأولوية في بداية عملية التنمية الاقتصادية التي عرفتها البلاد ، فالمتفحص لبنية الاستثمارات في المخططات التنموية الأولى (67 - 77) يلاحظ كيف اقتطعت الصناعة لنفسها حصة الأسد من مجموع الاستثمارات في حين بقيت الفلاحة تعاني مـــــن ضعف التخصيصات الاستثمارية ، فمن 217،4 مليار د ج من الاستثمارات الكلية التي غطت الفترة (67 - 78) لم تنل الفلاحة الا 14،3 مليار دينار أي بنسبة مئويـــة قدرهـــا 6،5 ٪ .(1)

ان هذا الضعف في الاستثمارات في الفلاحة والري وما نتج عنه من آثار سيئة بالنسبة للعالم الريفي تمثلت في :-

1) هجرة ريفية جماعية مما أدى الى انتشار المدن القصديرية بضواحي المدن الكبرى مع انتشار كثير من الأمراض الاجتماعية والنشاطات الهامشية غير المنتجة .

2) احتقار العمل في الأرض والعمل الفلاحي بصورة عامة ففي سنة 1982 - بلغت نسبة اليد العاملة في الفلاحة الى مجموع الأيدي العاملة 40٪ بعد أن كانـــت هذه النسبة تقدر بـ 60٪ سنة 1967 ، وهذا نتيجة تهميش العمل الفلاحي .

3) ظهور فوارق في توزيع الدخل بين الريف والمدينة ، وفروقات في الأجـــور .

4) عدم كفاية أو توسيع المنشآت ذات الطابـــع الاجتماعي في الريف مما جعل

---

1) ع . بن أشنهو : التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط (62 - 80) ص 96 . ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر . 1982 .

السكان يشعرون باشباع متناقص للحاجات رغم زيادته المطلقة ،فقد بقيت قطاعات الصحة والشغل والتعليم والثقافة متأخرة في الريف بالمقارنة مع المدينة .

هذه العوامل وغيرها قد انعكست على تطور الفلاحة الجزائرية ،ولم تعد تستجيب لحاجات الاقتصاد الوطني من توفير الغذاء وتدعيم الاستقلال الاقتصادي وتحرره من التبعية الغذائية تجاه العالم الخارجي سيما في مجال الحبوب والخضر الجافة واللحوم الحمراء .

ففي مقال لجريدة الشعب اليومية جاء مايلي : " ان الفلاحة تشهد مساهمة في توليد الناتج الاجمالي تتجه نحو الضعف تدريجيا ،فمن مساهمتها في هذا الناتج المقدرة بـ 9 ٪ ،12 سنة 1967 أصبحت هذه المساهمة لا تتجاوز 9 ٪ سنة 1973 و 7 ٪ ،7 سنة 1978 وحوالي 7٪ سنة 1982 .(1)

وفي مجال استيراد الأغذية من الخارج فقد تبين أن نسبة الأغذية في اجمالي الواردات بعد أن كانت لا تتجاوز 10٪ فقط سنة 1970 وصلت الى 15٪ سنة 1977 وبلغت 20٪ سنة 1982 ،وبهذا يزداد اعتمادنا على العالم الخارجي في غذائنا اليوم حتى أصبحنا نستورد 2/3 حاجياتنا من الغذاء .

ورغم الارتفاع في الانتاجية الفلاحية الذي يشهده الانتاج الداخلي بفضل ادخال المكننة في الفلاحة وتحسين العمل الزراعي ،الا أن الزيادة التي عرفتها الجزائر في النمو الديمغرافي جعل مستوى المعيشة لا يصل الى المستوى المرغوب .

---

1) جريدة الشعب اليومية 13 ماي 1984 .

ومن ناحية الطاقة الانتاجية الفلاحية نجد أن المساحات الصالحة للزراعة في الجزائر تتجه نحو الانكماش والتقلص بالمقارنة مع عدد السكان ، حيث تأتي الجزائر في مؤخرة بلدان البحر الأبيض المتوسط فيما يتعلق بالمؤشرات التالية : -

م ٠ ص ٠ ز / السكان ، م ٠ م / السكان ، (1)

ففيما يتعلق بالمؤشر الأول فقد انتقلت النسبة من 75 ، 0 هكتار / فرد سنة 1963 الى 40، 0 هكتار / فرد سنة 1979 ومن المحتمل أن تنخفض الى 14، 0 هكتار / فرد سنة 2000 .

وفي مجال تنظيم العمل الفلاحي فان كل محاولات الاصلاح التي عرفها القطاع الفلاحي لم تستطيع أن تحرره من القيود لينطلق في أداء وظيفته ، فرغم محاولات الثورة الزراعية لتغيير العلاقات الانتاجية والحد من الهجرة الريفية وتكثيف العمل الزراعي ، فان الفلاح لم يكن يتجاوب مع هذه المحاولات ، وبقي الانتاج الفلاحي يراوح مكانه ، وبقيت معظم الأراضي بورا رغم استيرادنا لمعظم حاجاتنا الغذائية من الحبوب والخضر الجافة .

ورغم النتائج الايجابية التي حققتها الزراعة البلاستيكية الا أن هذه الزراعات اتجهت أكثر الى انتاج البواكر والزراعات التضاربية ، أما الزراعات المماشية فقد عرفت تأخرا ملحوظا نظرا للسياسة السعرية والتسويقية واللتان لم تسمحا لهذا النوع من الزراعات بالتطور .

---

1) م ٠ ص ٠ ز مساحة صالحة للزراعة ، م م . مساحة مسقية .

2)

ان الملاحظة الأساسية التي يمكن أن نخرج بها من استعراض واقع الفلاحة قبل الثمانينات هي الاختلال من ناحية توزيع الاستثمارات ، واذا كان هذا الأمر مقبولا عند انطلاق المخططات حيث أعطيت الأولوية لقطاع الصناعة بهدف خلق قاعدة مادية قوية للاقتصاد ، فانه بعد تقييم النتائج خلال عشرية كاملة (67-78 اتضح أن الأهداف لم تحقق بالوجه المطلوب ويرجع ذلك الى عوامل داخلية تتعلق بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي في الجزائر والى عوامل خارجية ترتبط بظروف تحويل التكنولوجيا والعلاقات الاقتصادية الدولية .

وعليه فقد عاد الأهتمام نحو قطاع الفلاحة منذ المؤتمر الرابع للحزب ، اذ حاول المخطط الخماسي الأول (80 - 1984) اعادة الاعتبار لقطاع الفلاحة بجعلها في مقدمة القطاعات التي ينبغي أن تحظى بالأولوية في الفترة القادمة . وتجسدت هذه العناية في زيادة حجم الاستثمارات في الفلاحة والري وتدعيم التكوين في هذا المجال

كما عرف المخطط الخماسي الثاني اهتماما متزايدا بهذا القطاع حيث بلغت الاستثمارات في الفلاحة والري 79 مليار سنتيم ، وشهدت السنة الرابعة من هذا المخطط اعادة تنظيم القطاع الفلاحي بتوزيع الأراضي على الفلاحين والشباب وتدعيمهم بمختلف الوسائل وتحرير المبادرات واعطاء حرية أكبر للمنتجين .

ان الهدف من كل هذه الاجراءات كان تدعيم الفلاحة التي ينتظر فيها اشباع الحاجات الوطنية من الأغذية في مرحلة أولى والاتجاه نحو السوق الخارجي في مرحلة لاحقة ، وفعلا ورغم أننا مازلنا نعتمد على الخارج في اشباع حاجاتنا الغذائية في بعض المجالات كالحبوب والخضر الجافة الا أن هذا الاعتماد بدأ يقل في ميادين

أخرى كاللحوم البيضاء والحمراء ،فقد انتقل الاستيراد من اللحوم الحمراء من 53564 طن سنة 1982 الى 11.000 طن سنة 1987[1]

ولم يكن هذا ممكنا الا من خلال تطور الانتاج الحيواني .

ان من بين المشكلات التي واجهت قطاع الفلاحة في بلادنا مشكلة التسويق وتسعير المنتجات الفلاحية ،حيث عرفت الجزائر عدة أنظمة سعرية منذ الاستقلال انتقلت بين نظام التسويق الحر ، ونظام الأسعار المخططة .[2]

وسنحاول التعرف على تشكل أسعار اللحوم الحمراء في السنوات الأخيرة وهي الفترة التي عرفت حرية أكبر في تسويق المنتجات الفلاحية .

---

(1) جريدة الشعب اليومية ; العدد 7785 .6 نوفمبر 1988
الصفحة رقم - 3 -

(2) S.Bedrani: La politique des prix et des cercuits de la commercialisation dés produits agricoles de puis 1962. Cahier de C.R.E.A N° 3 Année 1977

الفصـــــل الأول : انتاج اللحوم في الجزائر .

المبحـــث الأول : أهمية سلعة اللحم الأحمـر في نمط الاستهلاك الجزائري .

تعد سلعة اللحم الأحمر من السلع الهامة جدا في تغذية الانسان لما تتوفـــر عليه هذه السلعة من بروتينـات ضرورية لنمو جسم الانسان والمحافظة على صحته .

وقد اكتشف الانسان هذه الأهمية منذ قديم الزمن عندما كان يصطاد الحيوانــــات البرية ليأكل لحمها ويستعمل جلودها في لباسه وغطائــه .

ويتطلب في أيامنا هذه تحضير وجبة كاملة قدرا معينا من البروتينات التي تعــــد سلعة اللحم الأحمر من السلع التي تتوفـر عليهـــا .

يضاف الى ذلك ان استهلاك هذه المادة قد يدخل في اطار التقاليد الأستهلاكية لبعض المجتمعات ،ففي الجزائر مثلا لا زالت اللحوم تقدم للضيف كدليل على الكرم وحســـن الأستقبـال وتقدم في المواسم والأعياد والأفـراح رغـم أن حاجـة الانسان الغذائيـــة من البروتينات يمكن أن يأخذها من غير اللحم الأحمر مثل الخضر الجافة والبيـض .

لكن تعود الانسان الجزائري على تقديم هذه السلعة في المناسبات الدينية ومختلـف الأفراح وعند استقبال الضيوف جعل هذه المادة في مقدمة السلع التي يرغــــب الانسان الجزائري في توفرها على مر الفصول بغض النظر عن مركباتها وفائدتها الصحية والانمائيـة لجسم الانســـان .

ان أهمية اللحم الأحمر في التغذية جعل الخبراء في هذا المجال يحددون حاجـة

الفـرد من هذه السلعة بـ 150 غرام (لحم وعظم) يوميا ، وهو معدل دولـي أما حاجتـه السنوية فقد قدرها خبراء التغذية بـ 31 كلغ سنويـا .

لكن يمكن القول أن هذه الحصص تبقى في نظرنا نسبية وليست مطلقة ، لأن حاجـة الفرد من البروتينات قد يجدها الانسان في منتجات حيوانية أو نباتية أخرى كمـا اشرنا الى ذلك أعـلاه . ثم أن حاجـة الفرد من هذه الكميات اليومية أو السنويـة تتوقف على عوامل مناخية من حرارة وبرودة وعوامل فيزيائية تتعلق ببنية الشخـص وسنـه ونشاطه اليومي ، فالانسان الذي يعيش في منطقة باردة ويبذل جهدا أكبـر يتطلب قدرا من اللحم أكبر من شخص يعيش في مناخ حار ويقوم بمجهود متواضع .

كذلك سن الانسان يعتبر هو الآخر محددا الحاجة من اللحم فالطفل يتطلـب بروتينـات أكبر للنمو وتعويض الخلايا الميتة ، اما الانسان الكهل فهو في حاجـة فقط لتعويض ما قد يموت من خلايا محافظة على صحتـه .

ورغم هذه الأهمية التي تكتسبها عملية استهلاك اللحم الأحمر فان استهـلاك هذا المنتوج الحيواني يبقى محدودا ويتوقف على ذوي الدخول المرتفعة في الجزائر .

أما ذوو الدخل الضعيف فانهم يكتفون باستهلاك اللحم فقط في المناسبات كالاعياد والحفلات ، وذلك بسبب الارتفاع المتزايد في سعر اللحوم الحمراء سيما بعد 1975 .

ان عملية التصنيع وتزايد معدل نمو السكان ونمو القوة الشرائية عند المواطنيـن والتحضر السريع ، كلها عوامل ساهمت في زيادة الطلب على اللحوم الحمراء في الجزائر ، منـذ بداية عملية التنمية الاقتصادية ، مما أدى الى توسع استهلاك اللحوم الحمـراء .

ان تحسن مستوى المعيشة لدى الفرد الجزائري بزيادة الدخول قد جعل نسبة الانفاق على هذا المنتوج من ميزانية الأسرة الغذائية في تزايد مستمر .

فقد تطور استهلاك اللحم (1) من طرف الأسرة الجزائرية من 67 ، 8 كلغ للفرد في سنة 1967 الى 68 ، 15 كلغ / للفرد سنة 1979 حسب الدراسة التي اجراها الديوان الوطني للاحصائيات التابع لوزارة التخطيط وهو معدل لا يزال بعيدا عن المعدل الذي اقرته المنظمة العالمية للتغذية الذي يبلغ 18 كلغ / فرد / سنة .

وحسب الدراسة دائما فقد زادت حصة الفرد اليومية من البروتينات الحيوانية من 8 ، 7 كلغ / فرد سنة 1968 الى 21 ، 13 كلغ / فرد / سنة في 1979 الى نسبة مئوية قدرها % 8 ، 71 في حين تبلغ الحصة المعيارية المفضلة من طرف منظمة التغذية والزراعة العالمية التابعة للأمم المتحدة 5 ، 17 كلغ / فرد / سنة .

رغم هذا التطور في الاستهلاك الا أنه يمكن القول أن سلعة اللحم بقيت غير متاحة لطبقة كبيرة من غالبية أفراد المجتمع نتيجة الركود الذي عرفه انتاج هذه المادة الغذائية والذي يرجع الى ضعف هياكل العرض وارتفاع تكاليف الانتاج ، سيما الأغذية المركزة والصناعية والأعلاف الطبيعية ، وهو الأمر الذي انعكس في تطور الأسعار واتجاهها نحو الزيادة المستمرة ، مما جعل استهلاك هذه المادة يرتبط الى درجة كبيرة بتطور الدخول ، والجدول التالي يبين ذلك .

---

1) هذا المعدل يشمل اللحوم الحمراء والبيضاء .

الشريحة/ المواد	الحبـــوب	الخضر الجافة	اللحوم ، الدواجن والاسماك	الوحدة : %
أقل من 800دج	27،17	8،99	7،67	
800 - 1000	26،09	10،10	7،91	
1000 - 1200	22،36	12،59	8،98	
1200 - 1500	19،78	12،41	11،35	
1500 - 3000	15،62	13،62	13،24	
2000 - 2500	12،87	14،32	13،98	
2500 - 3000	10،82	15،73	16،84	
3000 - 3500	10،15	15،42	16،57	
3500 - 4000	09،06	15،96	17،24	
4000 - 4500	08،45	14،94	16،17	
4500 - 5000	08،46	13،96	16،31	
5000 - 5580	07،84	14،73	15،59	
5500 - 6000	6،34	13،32	10،14	
6000 - 6500	6،70	12،93	14،88	
6500 - 7000	5،75	12،87	14،96	
7000 - 7500	6،18	13،59	10،17	
7500 فأكبر	4،83	10،82	14،03	

الديوان الوطني للأحصاء، قسم الأحصاء والمحاسبة الوطنيـــة

(79 - 80) و، ت، تـ، ع

يبين الجدول أعلاه النسبة المئوية من ميزانية الأسرة للأنفاق على ثلاثة منتجات أساسية هي الحبوب ، الخضر الجافة واللحوم والدواجن والأسماك ، وعلاقة هذا التخصص في الانفاق مع تطور الدخول حسب الفئات الدخلية .

فنلاحظ مثلا أن الفئة التي يقل الدخل عندها عن 800 د ج تخصص 28،7 ٪ من ميزانيتها للأنفاق على الحبوب و ٪ 9 تقريبا للأنفاق على الخضر الجافة ، في حين أنها لا تخصص سوى ٪ 67 ، 7 للأنفاق على اللحوم والأسماك والدواجن ، وإذا استبعدنا لحوم الدواجن والأسماك التي تعتبر أسعارها في متناول غالبية افراد المجتمع ، فان النسبة المئوية من ميزانية الأسرة المخصصة لاستهلاك اللحم الأحمر نجدها قد تتقلص كثيرا .

وعندما نتابع زيادة الدخول نلاحظ أن الانفاق على الحبوب يتجه الى الانخفاض من ميزانية الأسرة ، في حين أن نسبة ما يخصص من هذه الميزانية للأنفاق على اللحوم بمختلف أنواعها نجدها في تزايد مستمر مسايرة زيادة الدخول وعند مقارنة نسبة الأنفاق على اللحم والدواجن والأسماك بين فئات المجتمع يتضح ما يلي : -

الفئـــات	ف 1	ف 2	ف 3	ف 4
نسبة الانفاق ٪	16 ،87	16 ، 9	14 ، 75	13 ، 73

حيث ف 1 : فئة ارباب العمل والمهن الحرة .

المصدر : د ، و للاحصاء : (80 - 79) و ، ت ، ت ، ع .

ف 2 : الاطـــارات

ف 3 : العمال المتخصصون واليدويــون .

ف 4 : العمال الزراعيــون .

يلاحظ أن هناك فوارق بين الفئـات في التخصيص من ميزانية الأسرة للأنفاق على مادة اللحم الأحمر والدواجن والاسمـــاك .

ويرجع هذا الى تفاوت الدخول بين مختلف هذه الفئات والى عدم توفر بعض المنتجات في بعض المناطق نظرا لبعدها وصعوبة المواصلات مثل المناطق الجنوبية التي يقل عـرض الأسماك فيها ،فترتفع أسعارها فيقل الطلب عليها الا من ذوي الدخول المرتفعة .

وعندما نتفحص الوزن النسبي للأنفاق على مختلف الأغذية في ميزانية الأسرة الذي ورد في تقرير الأرقام القياسية للأسعـار عند الأستهلاك سنة 1979 ،يتبين لنا أن مايخصص للأنفاق على اللحم الأحمر والدواجن يأتي في المرتبة الثانية بعد الحبوب والخبز ، فمن 1000 د ج يخصص 200 د ج تقريبا للأنفـاق على اللحم ،أما الخبز والحبـوب فتصل نسبة الأنفـاق 237 ٪ . والجدول التالي يوضح ذلــك : -

---

المصدر : الأرقام القياسية للأسعار عند الاستهلاك ص - 15 -
مديرية الاحصاء والمحاسبة الوطنية وزارة التخطيط - 1979 .

مجموعة الاغذيــة	الـوزن النسـبي (٪0)
خـبز وحبـــوب	237
لحــــوم	199، 8
حليـــب	118، 3
سمـــك	14، 4
زيـــوت	68، 7
خضر وفواكـه	192، 1
بطــاطــا	35، 1
سكــــر	32، 7
قهـوة وشـاي	30، 4
مـواد أخـرى	18، 9
مشـــروبـات	07، 4
تبـــغ	44، 2
المجمــوع	1 000

وحتى تسمح الدولة باستهلاك هذه المادة من طرف غالبية السكان ونظر لعـدم كفاية الانتاج المحلي من هذه المادة فقد لجأت الى الاستيراد سيما بعد 1975 ، فشمل الاستيراد اللحـوم المجمدة الجاهزة والحيوانات الحية بغرض اعادة الانتـــاج

والتربيـة أو التسمين والذبـح .

غير أن تطور الانتاج الوطني من هذه المادة يبقى الوسيلة الوحيدة لضمان مستوى غذائي جيد والتحرر من التبعية الغذائية تجاه الخارج وسوف نحاول القاء الضوء علـى تطور انتاج اللحـوم الحمر* في الجزائـر .

المبحـث الثانـي : تطـور انتـاج اللحـوم الحمـر* .

121 : قبـل الأستقـلا ل .

لقد مرت الثروة الحيوانية بفترات صعبة قبل الاستقلال لم تسمح بنموها ، فلقـد قدرت الأبقار في سنة 1960 بـ 600 ألف رأس بعد أن تضررت هذه الثروة الحيوانيـة نتيجة اعمال المصادرة وعمليات الذبح المكثفة أثناء حرب التحرير .

أما بعد الاستقلال فان القطاع التقليدي شرع من جديد في بعث حركة تربيـة حيوانية بالطرق التقليدية ، ووصل عدد الأبقار سنة 1965 الى 727 ألف رأس ثـم تطور هذا العدد الى 800 ألف بعد سنتين أي سنة 1967 أما انتاج لحوم الأغنـام فقد تطور في الفترة الممتدة من 1945 الى 1967 من 5376 ألف الى 000 7130 - رأس ، ونلاحظ أن تطور الانتاج لم يكن معتبرا اذا رأينا أن الفترة تتجاوز 20 سنـة ، ويعـود السبب في ذلك الى فقدان عدد كبير من الأغنام أثناء حرب التحرير رغم أن تربية الأغنام تعد من النشاطات التقليدية للفلاح الجزائري وتمارس على نطاق واسع لكن ظروف

* توقـف استيـراد اللحـوم في الفـترة (68 - 75)

الحرب وما خلفته من متاعب للمربين منعت من التوسع في هذا النشاط بحيث أن عدم تنظيم هذا القطاع وتركه على الهامش انعكس في تطور ضعيف للأنتاج .

ورغم التطور الذي حدث في الانتاج بعد الاستقلال اذ سمح بالحصول على معدل انتاجي يقدر بـ 9 كلغ / للفرد الواحد سنة 1974 حيث لم يكن هذا المعدل الا 3 كلغ / للفرد سنة 1963 الا أن بعض الأقتصاديين يرون أن قطاع تربية الحيوانات لا يزال يعاني من قيود داخلية ، ولم يتحرر بعد من العوامل الطبيعية ، لذلك فان ضرورة تدخل الدولة من أجل تحسين ظروف ممارسة مهنة تربية الحيوانات كظروف الرعي والتسمين وتوفير مختلف الأغذية والأعلاف والخدمات الطبية تعد ضرورة تمليها أهمية زيادة الاستهلاك الوطني من هذه المادة الذي يتطلب انتاجا أكبر .

وعلى سبيل المقارنة فان معدل الانتاج للفرد الواحد بلغ 73 كلغ في فرنسا سنة 1974 ، في حين لم يتجاوز هذا المعدل 9 كلغ في نفس السنة في الجزائر .

وفيما يلي جدول يوضح تطور الأنتاج الحيواني من 1945 الى 1967 *

الوحدة : ألاف رأس

السنة	بقري	غنمي	ماعزي
45	843	5376	2638
54	893	6009	3352
60	623	5360	2016
67	880	7130	2321

* المرجع نفسه ص 67 .

يلاحظ أن التطور في عدد رؤوس الحيوانات كان ضعيفا ، فمن 1945 الى 1954 لم يرتفع عدد الأغنام الا بـ 633000 ، ثم ينخفض عدد الأغنام من سنة 1954 الى 1960 لينتقل من 6009 ألف رأس الى 5360 ألف ، ثم تحدث زيادة في الانتاج ابتداء من السنوات الأولى للاستقلال لكنها زيادات غير معتبرة وتعكس الفوضى التي كان يتخبط فيها القطاع .

نفس الشيء شهده تطور انتاج الأبقار ، فمن زيادات طفيفة جدا في الفترة السابقة لحرب التحرير الى انخفاض أثناء هذه الحرب وارتفاع قليل في السنوات الأولى للاستقلال كما يوضحه الجدول اعلاه .

1.2.2 : تطور انتاج اللحوم بعد الاستقلال .

ان فقدان الجزء الكبير من رؤوس الأغنام والأبقار والماعز أثناء حرب التحرير ، يضاف الى ذلك زيادة النمو الديمغرافي وتحسين مستوى المعيشة ، بفضل ايجاد فرص التشغيل بعد انطلاق المخططات التنموية ، كل هذا جعل الطلب على اللحوم الحمراء يتجه الى الزيادة سنة بعد أخرى ، مما فرض اعادة تشكيل القطعان من الماشية في مختلف المناطق سيما في الهضاب العليا أين تتركز معظم تربية الأغنام ، وتطلب ذلك مجهودات من طرف مختلف الهيئات ، حيث سارعت الدولة الى تشجيع المربين على الانطلاق في ممارسة هذا النشاط الفلاحي الهام والذي من شأنه تدعيم الاستقلال الغذائي للبلد وذلك بعدة وسائل أهمها :

1) - محاولة خلق الظروف المناسبة لممارسة تربية الحيوانات على نطاق واسع ، بما كانت توفره الدولة من أغذية صناعية وأعلاف سيما في السنوات التي تتميز بقلة الأمطار .

2) - مساعدة المربين بعدهم بمختلف وسائل الرعاية الصحية لحيواناتهم كتوفير الأدوية وأنواع اللقاح ضد الأمراض الطفيلية التي تصيب الأغنام والأبقار .

3) - اعطاء حرية للمنتجين فيما يتعلق بتسويق منتجاتهم الحيوانية سواء تعلق الأمر باللحوم أو الألبان أو غيرها وهو الأمر الذي جعل أسعار اللحوم ترتفع من سنة الى أخرى بعد 1975 .

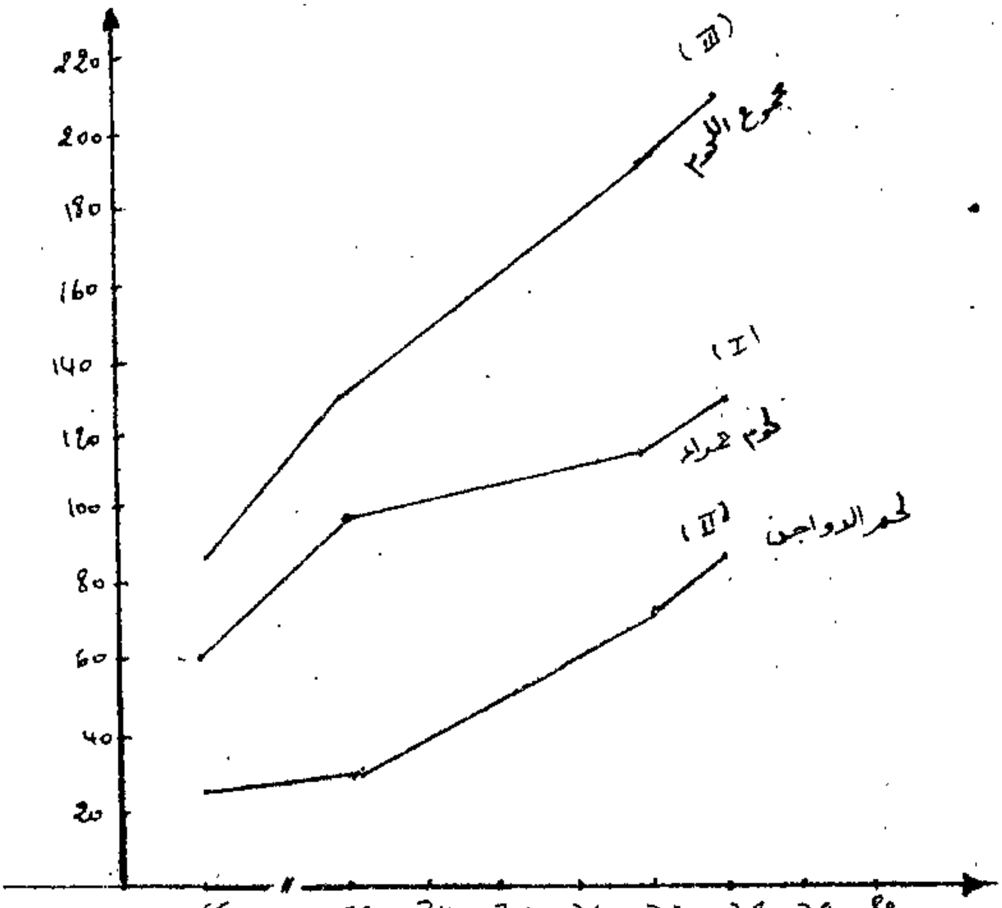
فلم يكن جهاز الأسعار قادرا على تحديد السعر الا في المصب ، أي عند تاجر التجزئة، وحتى هذا الأخير لم يكن ليحترم هذا التحديد نظرا لعدم فعالية الجهاز ، ومن ثم فان تسويق اللحوم بقي الى حد بعيد يفتقر الى تدخل فعال من طرف الدولة ، وعرف هذا القطاع حرية أكبر بالمقارنة مع المنتجات الفلاحية الأخرى .

4) - شرعت الدولة ابتداء من المخطط الخاص الأول في تسهيل عمليات الحصول على القروض للمربين الخواص من أجل التوسع في الانتاج الحيواني - كما سمحت للفلاحين باستيراد الحيوانات مع الأعفاء التام من الرسوم الجمركية تشجيعا على تنمية الثروة الحيوانية في بلادنا .

ان هذه الاجراءات كلها قد دفعت الانتاج الحيواني الى التطور سيما انتاج اللحوم والجدول التالي يوضح ذلك .

الوحدة بطن

السنة / النوع	1965	1973	1977	1978
لحوم حمر	60 000	99000	118000	125000
لحوم دواجن	24000	27000	70 000	83 000
لحـــوم	84000	126000	188000	208000



السنـــوات

العصـدر : الواقـع والآفـاق وزارة الفلاحـة جانفي 1980

يتضح من الرسم أعلاه ان انتاج اللحوم الحمراء والبيضاء قد عرف تطورا معتبرا بعد الاستقلال فمن 84 ألف طن سنة 1965 انتقل الى 208 ألف طن سنة 1978 (منحنى 3) .

اما فيما يتعلق باللحم الأحمر فقط فقد عرف هو الآخر زيادة تقدر نسبتها بأكثر من ٪ 100 في فترة تقل عن 15 سنة(65 - 78) وهذا يفسر لنا محاولات اعادة تشكيل قطعان الماشية من الأغنام والأبقار التي عرفت تدهورا خطيرا أثناء حرب التحرير .

ومع تزايد حاجيات المجتمع من اللحوم الحمراء ،فلم يعد يقتصر الاهتمام فقط على انتاج اللحوم الحمراء ذات النوع الغنمي أو البقري بل شرع ابتداء من المخطط الخماسي الثاني التوجه نحو تشجيع تربية حيوانات أخرى منتجة للحوم الحمراء ومنها الأرانب بهدف القضاء على النقص في هذا الميدان والحد من اللجوء الى الخارج لاستيراد هذه المادة الهامة .

ويرد هذا التوجه الجديد في تشجيع تربية الأرانب الى الاعتبارات التالية : -

1 - يؤكد الخبراء على أن الأرنب الواحد يمكنه أن ينتج خلال سنة واحدة مايعادل ل انتاج أربعة خرفان كاملة النمو من اللحم الأحمر .

2 - تكاثر الأرنب السريع ،حيث يمكن لها أن تلد من 30 الى 50 أرنبا في السنة .

3 - المردودية المرتفعة في تربية الأرانب ،حيث يمكن الحصول على ٪60 من وزن الأرنب الاجمالي كلحم صافي .

4 - قصر فترة نمو الأرنب بالمقارنة مع الحيوانات الأخرى المنتجة للحوم الحمراء ،فالأرنب يصبح كامل النمو بعد 84 يوما تقريبا ويصبح وزنه عندئذ حوالي 2،5 كلغ .

ونظرا لعدم انتشار تربية الأرانب في بلادنا بشكل واسع ،فان الدولة قررت زيادة الأنتاج من هذا الحيوان الصغير ذي المردودية السريعة والمرتفعة باستيراد 88 ألف أرنب سنة 1984 و 208 ألف أرنب سنة 1985 ،و 720 ألف سنة 1986 .

ومما شجع على هذا النوع من التربية الحيوانية أن الأغذية التي تقدم للأرنب المستوردة يمكن أن تنتج محليا بنسبة 80% ،أما النسبة القليلة الباقية يمكن استيرادها .(1)

لقد كان الهدف من تكثيف عملية تربية الأرانب هو انتاج 5 آلاف طن من اللحوم الحمراء سنة 1986 ،لذلك تم انشاء مراكز لتربية الأرانب المستوردة في عدة ولايات، كما تحاول الدولة تقديم المساعدات الضرورية للقطاع الخاص كالقروض والأغذية المركزة من أجل تطوير وتنمية انتاج هذه الحيوانات الصغيرة .

ان الزيادة التي عرفها انتاج اللحوم الحمراء خلال الفترة (65 - 78) لم تستمر بعد هذا التاريخ الا بمعدل ضعيف ،فمن 118 ألف طن سنة 1977 انتقل الانتاج الى 140 ألف طن سنة 1982 ،أي 22 ألف طن فقط خلال 5 سنوات .

وعليه فقد انتقل الاستيراد في نفس الفترة من 14،5 ألف طن الى 58 ألف طن .

أما خلال الفترة 83 - 1986 فقد تطور انتاج اللحوم الحمراء كما يلي : -

السنة	83 / 84	84 / 85	85 / 86
الأنتاج	160500	160 [illegible]00	205000

الوحدة : طن

1) جريدة المساء اليومية 17 - 18 فيفري 1986 العدد 120 .

لقد كان الهدف يتمثل في الوصول الى 2،7 كلغ / للفرد في سنة 1986 .

أما خلال المخطط الخماسي الثاني فقد تقرر أن تكون الزيادة في الثروة الحيوانية خلال فترة المخطط كما يلي :-

73000 رأس من البقر ، و 670000 رأس من الغنم و 200 000 رأس من الأرانب ، وكان من المتوقع أن يصل انتاج اللحوم الحمراء في نهاية هذا المخطط الى 228000 ، طن مما يعني بلوغ 12 كلغ / الفرد / في سنة 1989 من اللحوم الحمراء فقط و 9 كلغ / الفرد من اللحوم البيضاء ، ومن ناحية نمو الانتاج الحيواني من لحوم الأبقار والأغنام ، فقد تقرر أن تصل نسبة النمو الى 4 % سنويا كما حدد هدف انتاج 5000 طن من لحوم الأرانب سنة 1989 .(1)

ومن ناحية اللجوء الى الخارج فقد تم استيراد 8650 ثور و 50 ألف بقرة خلال الموسم الفلاحي 1984 / 1985 .

كما تم استيراد 70 ألف نعجة سنة 1987 و 3000 عنزة . أن هذا اللجوء الى استيراد الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء في بداية المخطط الخماسي الثاني يبرره الضعف في تطور انتاج اللحوم سيما ذات المصدر البقري حيث الانتاج المحلي لم ينتقل خلال 5 سنوات (80 - 85) الا من 53200 طن الى 66200 طن سنة 1985 طن من اللحم البقري ، وهو حجم لا يكاد يغطي ثلث حاجاتنا من هذه المادة التي تقدر بحوالي 192000 طن/سنويا .

---

1) مجلة الجزائر : الدليل الاقتصادي والاجتماعي ، صفحة 96 .
المؤسسة الوطنية للنشر والاشهار الجزائر في 1987 .

وأدناه جدول يبين تطور انتاج اللحم البقري للسنوات الأربع من المخطط الخماسي الثانـــي :-

السنـــة	85	86	87	88
الــوزن	66200	66300	73552	77527

الوحدة : طــن .

المصدر : وزارة الفلاحة - مديرية الأنتاج الحيواني - الجزائر سنة 1988 .

يلاحظ من الجدول أن الانتاج لا يزال بعيداً من تلبية الحاجات لذلك نجد أن مجهــود الاستيراد تواصل خلال فترة المخطط حيث تقرر استيراد 50 ألف رأس مـــن العجــول الصغيرة لتسمينها وذبحها سنة 1987 و 40 ألف رأس سنة 1988 ،في حين يبلغ عدد الرؤوس المقرر استيرادها سنة 1989 30 ألف رأس .

لقد أدت عمليات الاستيراد هذه الى تطور أعداد الأبقار في السنوات الأخيرة بشكل مرض وهو ما نلاحظه خلال الجداول التاليــة :-

تطــور عدد الأبقار المحلية والعصرية خلال الفترة (85 - 1988) .

السنة / النــوع	85	86	87	88
عصريــــة	98924	122256	145356	197800
محليـــــة	701000	705000	705000	728000

الوحدة : رأس

أما تطور انتاج اللحوم ذات المصدر الغنمي والماعزي خلال الفترة (85 - 88) فيوضحها الجدول التالـــي : -

سنة / تفصيـــل	85 / 86	86 / 87	87 / 88
غنــــــــمي	79 000	106 608	111494
مــــاعــــزي	15 500	14 700	15 900

الوحدة : طن .

ومن حيث أعداد الأغنام والماعز فقد عرفت الثروة الحيوانية خلال نفس الفــترة تطــوراً ضعيفا كما يبينه الجدول أسفلــه : -

سنة/تفصيل	85 / 86	86 / 87	87 / 88
الأغنـــام	9500 . 000	9794 .429	9809 .458
الماعـــز	1 .960 000	1.960 000	2100.000

الوحدة : رأس .

المصـــدر : وزارة الفلاحة - مديرية الانتاج الفلاحي . الجزائر — 1988 .

ان الضعف الذي عرفه تطور الانتاج الحيواني قد دفع الدولة الى استيراد البقرات الحلوب المصرية ،فبالاضافة الى الجدول الأول أعلاه فانه تقرر استيراد 200 ألف رأس من الأبقار سنة 1989 و 92000 بقرة ،حلوب ،كما أتخذت مجموعة من الاجراءات التنظيمية والتقنية والاقتصادية منذ سنة 1984 تهدف الى توسيخ قواعد نمو الانتاج الحيواني ،حيث كانت هذه الاجراءات ترمي الى توسيع الطاقة الانتاجية وتكثيف عملية التربية والانتاج من خلال رفع مردودية الوحدة ،وعليه فقد تقرر أن يتم انتاج 84000 طن من لحوم الأبقار سنة 1989 .

وحتى يتم بلوغ هذا الهدف ،فقد بذل مجهود معتبر في مجال الهياكل المخصصة للتربية والتسمين وانجاز اصطبلات جديدة .

وتركزت عمليات التكثيف حول تحسين مختلف الأنواع من طرف المربين والعمل على تطوير الزراعات العلفية وتنوعها .

3 . 2 . 1 : انتاج اللحوم بين القطاع العام والخاص :

لم تنشأ الدولة أن تأخذ على عاتقها عملية انتاج اللحوم الحمراء بصفة كاملة بل فتحت الباب واسعا أمام القطاع الخاص ليقوم بهذا النشاط الفلاحي الهام ،بل يمكن القول أن الدولة سمحت للقطاع الخاص أن يكون الممون الرئيسي لمادة اللحوم الحمراء في بلادنا .

وعليه فان نسبة تدخل هذا القطاع في انتاج اللحم الغنمي تكاد تتجاوز 95 ٪ ، وتنخفض هذه النسبة قليلا في تدخله في انتاج اللحم البقري . فتبلغ حصة القطاع العام

في انتاج كمية اللحم المغربي لسنة 1989 بنسبة 9،13٪ فقط .

ونظرا لخصوصيات تربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء ،فان مهمة القطاع العام تبقى في توفير الظروف المناسبة لتمكين القطاع الخاص من القيام بنشاطه في أحسن الظروف من خلال تزويده بالأغذية ومختلف التجهيزات التقنية ومده بالأدوية ومختلف الوسائل الضرورية للصحة الحيوانية ،ان هذه المساعدات التي يعرضها القطاع العام جعلت عدد المربين الخواص للأبقار يرتفع الى 4468 مرب مختص في التسمين ، وقد شهدت السنوات الأخيرة برنامجا مكثفا لتسمين العجول وتقديمها للذبح .

أما على مستوى القطاع العام فان وحدات للتسمين والعبور قد عرفت النور في السنوات الأخيرة حيث بلغ عدد هذه الوحدات سنة 1985 :234 وحدة على مستوى الوطن . كما تم انشاء 40 مركزا للتسمين خلال سنة 1986 بهدف رفع العدد من الأبقار المعدة للتسمين الى 26 ألف رأس .

ونظرا للتكامل بين نشاطي تربية الأبقار وزراعة الأرض فان معظم المربين لا يكتفون بتربية الأبقار بل يسعون الى توفير حاجيات حيواناتهم من الأعلاف والحبوب .

ففي مجال الهياكل المخصصة للتربية والتسمين ،بذل مجهود وفير في السنوات الأخيرة لتهيئة محلات التربية وانجاز اصطبلات جديدة .

أما عمليات التكثيف فقد تركزت حول تحسين مختلف الأنواع من طرف المربين والعمل على تطوير الزراعات العلفية وتنوعها ،اضافة الى ما يتلقونه من طرف أجهزة الدولة من هذه المواد وغيرها .

وتمارس عملية التسمين على طريقتين يمكن أن نطلق على احداهما الطريقة التقليدية أو التسمين التوسعي ، والثانية الطريقة العصرية أو التسمين المركز .

فالطريقة التقليدية في التسمين تمارس على نطاق واسع في المجتمع الجزائري ومعظم العائلات الريفية تتوفر على عدد قليل من الأبقار يجري تسمينها كل سنة سواء لانتاج اللحوم أو تربيتها لانتاج الحليب وغيره من المنتجات الحيوانية وتعتمد هذه الطريقة في التغذية على ما توفره الطبيعة من حشائش وأعلاف طبيعية .

لذلك فانها منتشرة بكثرة في العالم الريفي ، ومن المتوقع أن يصل عدد الأبقار التي يتم تسمينها أو تربيتها بهذه الطريقة الى 226 ألف رأس في حدود سنة 2000 في حين قدر عدد هذه الرؤوس سنة 1987 بـ 148 ألف رأس .

أما الطريقة العصرية : فتعتمد على التسمين المركز ، بحيث يقدم للحيوان (العجل مثلا) كمية من الغذاء كافية ومركزة بعضها صناعي وبعضها طبيعي ولكنها من النوعية الجيدة بحيث تسمح هذه الأغذية المقدمة للحيوان بزيادة وزنه كلغ واحد في اليوم على الأقل ، ويصبح جاهزا للذبح عندما يتجاوز وزنه 450 كلغ (وزن حي) (1)

ان هذه الطريقة في التسمين تتطلب توفير الأغذية الصناعية والطبيعية والوسائل الطبيعية ، لذلك نجدها تمارس من طرف التعاونيات الزراعية المتخصصة في تربية الحيوانات والتابعة لوزارة الفلاحة ، وتمارس على نطاق محدود من طرف القطاع الخاص نظرا لما تتطلبه من شروط يعجز كثير من المربين الصغار عن توفيرها .

---

(1) المرجع نفسه . ص 227

تربيـــة الأغنـــام :

يمكن القول منذ البداية وكما سبق الاشارة الى ذلك أن تربية الأغنام يسيطر عليها القطاع الخاص بنسبة تتجاوز 95٪ ، ويعد هذا القطاع المنتج الرئيسي لمـــادة اللحم الأحمر ذات المصدر الغنمي في بلدنـــا . وقد وصلت نسبة تدخله سنة 1985 الى 143950 طن في حين لم يساهم القطاع العام الا بنسبة 16550 طن .

ويمارس نشاط تربية الأغنام على نطاق واسع في الجزائر باعتباره نشاط فلاحي تقليدي . فالعائلات الريفية تقوم بتربية الأغنام وتسمينها من أجل الاستهلاك الذاتي سيما فـــي الموسم والأعياد الدينيـة .

وتركز تربية الأغنام اكثر في الهضاب العليا حيث تتوفر المناطق السهبية والمراعـــي والأعـــلاف .

وقد شهد هذا النشاط اقبالا شديدا منذ الاستقلال فلاعتبارات التي ذكرناهـــا في الفترة المتعلقة بتطور انتاج اللحوم ، سيما حرية التسويق التي عرفها القطاع مما جعل الأسعار في ارتفاع مستمر الا في بعض الفترات التي تتميز بقلة الأعلاف الناتجة عن قلـــة الأمطار والعوامل الطبيعية . ان تطور الأسعار واتجاهها نحو الارتفاع بصفة شبه دائمة جعل كثيرا من الفلاحين يتحولون من النشاط الزراعي المتمثل في انتاج الحبوب والخضـر والفواكه الى تربية الأغنام أو المتاجرة فيها بسبب الهـوامش الربحية التي أصبح يعرضها هذا النشـاط الفلاحي الهـام .

فالدراسة التي اجرتها (L'A.A.R.D.E.S) بينت أن ممارسة نشاط التجـارة

في الحيوانات المنتجة للحوم سيما الأغنام قد تطورت بسرعة وتحول كثير من الفلاحين الى مربين أو تجار كبار يقومون بعمليات التجميع والتوزيع محققين أرباحا كبيرة وبعيدين عن جهاز مراقبة الأسعار الذي بقي دوره منحصرا في تحديد الأسعار في المصب فقط (سعر التجزئة) .

الفصل الثاني : التسويق والأسعار .

المبحث الأول : القطاع العام .

يقصد بعملية التسويق العملية التي يمر بها المنتوج والمراحل التي يقطعها ابتداء من نهاية الأنتاج الى الاستهلاك النهائي .

واذا كان القطاع الخاص يتدخل بنسبة كبيرة جدا في الانتاج فان عملية التسويق يتقاسمها مع القطاع العام ممثلا بهيئات توزيعية وتسويقية مختلفة .

فبعد أن شهد قطاع اللحوم الحمراء حرية كبيرة في العلاقات بين المنتج وتاجر الجملة وتاجر التجزئة ، فان القطاع العام قد أخذ مكانة من هذه العلاقات بانشاء الدواوين الجهوية للحوم الشرق والغرب والوسط .

وكانت مهمة هذه الدواوين التدخل من خلال وحداتها المنتشرة عبر التراب الوطني من أجل التسمين والعبور .

ويمكن القول منذ الآن أن هذه الوحدات أصبحت تشكل حلقة وصل بين المنتج أو تاجر الجملة الكبير ومؤسسات التسويق والتحويل التابعة للقطاع العام .

1.1.2 : تدخل الديوان الجهوي للحوم :

ان توفير مادة غذائية ذات أهمية كاللحم لا يمكن أن تترك مهمته للقطاع الخاص لوحده .

وعليه فقد قامت الدولة بانشاء الدواوين الجهوية للحوم وظيفتها تسمين المواشي وذبحها وبيعها الى الوحدات المكلفة بالتوزيع للمستهلك عبر المساحات الكبرى ، أو هيئات التسويق

المختلفـــة .

وقد لا يقوم الديوان بتسمين الحيوانات بنفسه بل يوكل هذه المهمة الى بعـض المربين الخواص من خلال ابرام عقود معهم يسلموهم بموجبها عددا معينا من رؤوس الأغنام أو الأبقار مع مدهم بالأعلاف ومختلف الأغذية والوسائل الضرورية للتربيـة والتسمين ، كالطب البيطري والارشادات المختلفة في هذا الميدان .

وبعد عملية التسمين للمواشي الهزيلة يعيد هؤلاء المربون الأغنام الى الديوان مقابل هامش ربحي يتمثل في نسبة مئوية عن كل زيادة في وزن الحيوان .

فخلال الفترة 85 الى 1988 بلغ الهامش الربحي 30 د ج للكلغ المضاف بالنسبة للأغنـام و 31 د ج للكلغ المضاف للأبقار **

الديوان الجهوي للحوم الوسـط :

انشيء هذا الديوان الجهوي سنة 1981 ويتضمن 10 وحدات للعبور والتسمين ، ويلعب دور المنظم لتوفير سلعة اللحم الأحمر في السوق ، اذ أنه يقوم بشراء الأغنـام والأبقار ليحتفظ بها في مراكزه المعدة للتسمين أو العبور ، عندما يكون الطلب علـى اللحم عاديا (الصيف مثلا) ويطرح الكميات الضرورية من اللحوم في الفترات الـتي يشتد فيها الطلب على هذه السلعة . (رمضان ، الأعياد والمواسم) .

وهو بهذا الدور يكون حلقة وصل قوية بين كبار المربين والتجار من جهة والوحدات المكلفة بالتوزيع والتسويق من جهة أخرى .

ملاحظـة :
* مع العلم أن الوفيات يتحملها المربي في حالة حدوثها .
** طبقت هذه المعدلات في الديوان الجهوي للحوم الوسـط .

في زيارتنا الأولى لوحدة من وحدات التسمين الواقعة بعثر توتة والتابعة للديوان الجهوي للحوم الوسط ، أفادنا مسؤولوها بهذا الدور المنظم الذي يقوم به الديوان للمحافظة على استقرار وتوازن السوق لمادة اللحوم الحمراء ذات المصدرين الغنمي والبقري .

فهذه الوحدة على غرار وحدات التسمين الأخرى المنتشرة عبر عدة مناطق بوسط البلاد تقوم بعملية شراء الأغنام من كل الأعمار لتسمينها أو انهائها لتتخلى عنها في النهاية الى مؤسسة ENAPAL التي ستقوم بدور الموزع على الهيئات المكلفة بتجارة التجزئة . (1)

وتتم عملية شراء الأغنام من القطاع الخاص المتمثل في كبار المربين وتجار الحيوانات الذين يسيطرون على هذا النشاط بصفة شبه كاملة .

فالقطاع العام المتمثل في التعاونيات الزراعية والدواوين الجهوية لا تتدخل في بيع الأغنام الى وحدات التسمين الا بصورة محدودة جدا .

فالقطاع الخاص كما أفادنا مسؤولوا الديوان يتحكم في سوق الأغنام بنسبة قد تتجاوز ٪ 95 من عملية الانتاج والتوريد . ففي الفترات التي تريد وحدات التسمين اعادة تشكيل قطعاتها وتكوين الاحتياطي من الأغنام توفد لجان تقنية متكونة من عمال واطارات متخصصة الى الهضاب العليا أين يتركز معظم المربين الكبار وتجار الجملة ، وتجري معهم مشاورات تنتهي بابرام عقود توريد لعدد معين من رؤوس الأغنام في كل الأعمار .

---

1) الأروقة الجزائرية ، أسواق الفلاح ، المجموعات المحلية .... الخ .

2.1.2 : تحديد أسعار الشراء : ان الأسعار التي يتم بموجبها تخلـــي

المربين وكبار التجار عن أغنامهم لصالح وحدات التسمين والعمور التابعة للديوان من أجـل التسمين والتحويل غـير محددة بصفة مركزيـة .

بل أن تحديد هذه الأسعار يخضع الى الأخذ والرد والتفاوض بين اللجنة الممثلة للوحدة والبائع (المربي أو التاجر) .

بعبارة أخرى تخضع أسعار الشراء الى العلاقة بين العرض والطلب ، لكن بالمقابـل فان أسعار التخلي عن اللحوم الحمراء من طرف الديوان الى هيئـات التسويق المختلفة تتحدد بصفة مركزية بواسطة قرارات مشتركة بين وزارتي التجارة والفلاحـة .

وهكذا يمكن القول منذ الآن أن الأسعار يتم تحديدها في المصب وتترك حريـة تحديدها في المنبع لقوى العرض والطلـب .

أن هذا الاختلاف في تدخل الهيئات المركزية في تحديد السعر في المصــب وحرية تحديده في المنبع قد جعل وحدات التسمين تتخلى في بعض الأحيان عــن منتوجها بسعر يقل عن سعر التكلفة ، وهذا في اطار السياسة الهادفة الى العمل على استقرار أسعار هذه المادة عند الاستهلاك سيما في الفترات التي تتميز بشـدة وتوسـع الطلب (شهر رمضان مثـلا) .

ومما يزيد في ضعف دور وحدات التسمين كطرف في معادلة تحديد السعر عند الشراء هو عدم امتلاكها لاحتكار الشراء الذي يمكن أن يسمح لها بدور قوي وفعـال فـي هـذا المجـال .

بل أن هذه الوحدات تجد نفسها في بعض الأحيان في منافسة من طرف" L'ENAPAL "التي ترسل هي الأخرى لجانا تقنية متخصصة لشراء الأغنام والأبقار من أجل الذبح المباشر عارضة أسعارا أعلى لكبار التجار ، مما يخلق منافسة بين الهيئتين من أجل التوريد .

ثم أن المؤسسة الوطنية "L'ENAPAL" بامكانها التوجه الى الخارج للحصول على أغنام وأبقار نظرا لأحتكار الاستيراد الذي تملكه في هذا المجال .

فقد تقوم بشراء اللحوم من الخارج مباشرة أو تقوم باستيراد الحيوانات حية ليتم ذبحها وتحويلها وتسويقها في الجزائر . ونظرا للأسعار المنخفضة التي تدفعها في الخارج فانها تحقق أرباحا تمكنها من تعويض العجز الذي ينجم عن عمليات شراء وبيع اللحوم المحلية .

ونتيجة لهذا الوضع المالي الجيد فان هذه الهيئة التسويقية يمكنها أن تعرض أسعارا أعلى عند الشراء لرؤوس الأغنام منافسة بذلك وحدات الديوان الجهوي التي تجد نفسها في بعض الأحيان غير قادرة على الحصول على طلباتها من الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء أو تحصل عليها بأسعار مرتفعة فتقع في مزيد من العجز التجاري .

ان تعدد المتدخلين في مجال التموين والتوريد يطرح مشكلة المنافسة بين هؤلاء المتدخلين ولا يسمح بتحديد أسعار تتميز بالاستقرار .

وعليه فان ضرورة منح الأحتكار فيما يتعلق بالشراء لغرض التسمين أو بغرض الذبح والتحويل مباشرة من أجل التسويق .

تبقى في نظرنا اجراء ملحا يخدم استقرار الأسعار وتحديدها بكيفية تسمح بالابتعاد عن الوقوع في قبضة جشع المجمعين الكبار والمربيين .

3 . 1 . 2 : تكوين السعر عند الانتاج :

بعد أن تعرضنا الى كيفية تحديد السعر عند الشراء نحاول الآن تحليل بنية تكوين سعر التكلفة المنتوج في وحدة من وحدات التسمين التابعة للديوان الجهوي للعموم الوسط .

يمكن رصد العناصر التالية المكونة لسعر التكلفة بالنسبة لتسمين أو عبور رأس واحدة من الأغنام .

1 - سعر الشراء

2 - تكاليف التغذية (اعلاف ، أغذية مركزة)

3 - خدمات النقل

4 - مصاريف (الاستعمال)

5 - اقساط تأمين

6 - ضرائب ورسوم

7 - أجور ورواتب

8 - أهتلاك (آلات ومباني)

9 - مصاريف مختلفة .

ونحاول الآن حساب سعر تكلفة كلغ واحد من اللحم (وزن حي ، وصاف) لعينة من رؤوس الأغنام والأبقار تتكون من :

ضأن (Antonais) ، نعجة (Brebis) ، جذع (Taurillon) .

حمل (Belier) ، بقرة (Vache) .

ولحساب سعر التكلفة للكلغ نجمع النفقات والمصاريف فنحصل على سعر التكلفة للرأس الواحدة من الحيوانـــات .

نقسم سعر التكلفة على وزن الحيوان حيا فنحصل على سعر التكلفة للكلغ (وزن حي) أوعلى سعر التكلفة للكلغ (وزن صاف) وأدناه عمليات الحساب :

حساب سعر تكلفة كلغ واحد (وزن حي ، وصافي) من اللحم لفئة Antenais ،

وزن الحيوان (حيا) = 50 كلغ

مردودية 41% أي 20،5 كلغ (لحم صافـــي)

سعـر شـراء الحيوان (حيـا) = 2800،00

سعر شراء الكلغ (وزن حـي) = 2800 ÷ 50 = 56،00 د ج.

<u>سعـــر تكلفة كلغ (وزن حـي)</u>

سعر الشـــراء	2800،00 د ج
اعـــــلاف	09،00
أغذيـــــة	4،00
خدمات نقـــل	31،84
مصاريف	1،05
تـأمـــين	2،55
ضرائب ورســوم	25،55
رواتب وأجـــور	6،84
أهتـــلاك	2،52
مصاريف مختلفـــة	0،30

سعر التكلفة الرأس (وزن حي) = 2883،75 د ج

سعر التكلفة لكلغ واحد (وزن حي) = 2883،75 ÷ 50 = 57،67 د ع

سعر التكلفة لكلغ واحد (وزن صافي) 2883،75 ÷ 140،67 د ع

حساب سعر كلغ واحد من اللحم (وزن حي) الفئة : Brebis

وزن النعجة (حية) : 42 كلغ .

المردودية : 38 % أي 15،96 كلغ (لحم صافي)

سعر الشراء = 2000،00 د ع ومنه سعر الكلغ (وزن حي) =

2000 ÷ 42 = 47،61 د ع

سعر التكلفة (وزن حي) =

سعر الشراء	2000،00
+ تكاليف غذائية	9،00
+ أغذية	4،00
+ خدمات نقل	31،84
+ مصاريف	1،05
+ تأمين	2،55
+ ضرائب ورسوم	25،65
+ مراتب وأجور	6،84
+ أهتلاك	2،52
+ مصاريف مختلفة	0،30

سعر التكلفة للرأس (وزن حي) = 2083،75

سعر التكلفة للكلغ (وزن حي) = 2083،75 ÷ 42 = 49،61 د ع

سعر التكلفة للكلغ (لحم صاف) = 2083،75 ÷ 15،86 = 130،56 د ع

فشـــة خروف (حمــل) Bolier .

لـديـنـا خروف وزنـه 58 كلغ حـيـا

الصـردودية 42٪ أي 36 ، 24 كلـــغ

- سعـر الشـراء 2700 .

سعر الشراء للكلغ الواحد (وزن حي) = $\frac{2700}{58}$ = 46 ، 55

- اعـــلاف	9 ، 00
- أغذيـــة	4 ، 00
- خدمات نقل	31 ، 84
-	1 ، 05
- أقساط تأمين	2 ، 55
- ضرائب ورسوم	25 ، 65
- رواتب وأجور	6 ، 84
- أهتلاك	2 ، 52
مصاريف مختلفة	0 ، 30
مجمـوع المصاريـف	83 ، 75

اذن سعر التكلفة للرأس الواحدة (وزن حي) = سعر الشراء + مجموع

المصاريـف = 2700 + 83 ، 75 = 2783 ، 75

ومنه سعر التكلفة للكلغ الواحد (وزن [illegible]) = $\frac{2783 ، 75}{58}$ = 47 ، 99

أما سعر التكلفة للكلغ الواحد (وزن صاف) = $\frac{2783 ، 75}{24 ، 36}$ = 114 ، 27

وزن صافي يعني وزن اللحم مع العظـم .

نلاحظ أن سعر التكلفة لكلغ واحد من اللحم (وزن صاف) يبلغ 27 ، 114 وهو سعر مرتفع ، اذا علمنا أنه ليس نهائيا ، بل أن هذا السعر سوف يشهد اضافات متتالية في مراحل التدخل الأخرى قبل أن يصل الى المستهلك .

اللحـــم البقـــري :

حساب سعر تكلفة كلغ واحد (وزن حي) من اللحم فئة : Taurillon .

الوزن الحي عند الشراء 400 كلغ

المردوديــة : 48٪ أي 192 كلغ (لحم صافي)

سعر شراء الرأس (حية) 15 ، 200 ،00

سعر تكلفة كلغ واحد (وزن حي)

سعر الشراء	15 200 ، 00
اعـــلاف	18 ، 00
أغذيـــة	10 ، 00
خدمات نقـل	222 ، 00
مصاريـف	6 ، 27
تـأمــين	3 ، 15
ضرائب ورسوم	232 ، 32
رواتـب وأجور	34 ، 20
اهـــتلاك	12 ، 60
مصاريف مختلفة	3 ، 00
سعر تكلفة الرأس (حية) =	15741 ، 54

سعر تكلفة كلغ واحد (وزن حي) = 15741،54 — 400 = 39،35 دج

سعر تكلفة كلغ واحد (وزن صافي) 15741،54 — 192 = 81 ، 98 د ج

الفئة : بقرة **Vache**

الوزن الحي 420 كلغ

المردودية 45٪ أي 189 كلغ / لحم .

سعر الشراء للرأس (وزن حي) 13860 ،00 د ج

سعر الشراء الكلغ (وزن حي) 13860 — 420 = 33 ، 00 د ج

سعر التكلفة كلغ (وزن حي) .

سعر الشراء	13860 ، 00
اعتلاف	18 ، 00
أغذية	10 ، 00
خدمات نقل	222 ، 00
مصاريف	6 ، 27
تأمين	3 ، 15
ضرائب ورسوم	232 ، 53
رواتب وأجور	34 ، 20
أهتلاك	12 ، 60
مصاريف مختلفة	3 ، 00
سعر التكلفة للرأس (حي)	14401 ، 75

سعر التكلفة للكلغ (وزن حي) = 14401،75 ــ 420 = 34،28 د ج

سعر التكلفة للكلغ (وزن صافي) 14401،75 ــ 189 = 76،19 د ج

يلاحظ أن أسعار التكلفة عند الديوان مرتفعة جدا ،وسبب ذلك لا يعود الى ما أضافه الديوان من تكاليف عند التدخل ،بل يرجع الى ارتفاع سعر الشراء ،أي ارتفاع السعر عند المنتج .

وعليه فانه لضمان أسعار مدروسة لهذه المادة ينبغي التدخل في سوق الجملة لتحديد الأسعار ،فتجار الجملة يحصلون على هوامش ربحية معتبرة وهو ما جعل نشاط هؤلاء يتعاظم وعددهم يتكاثر ،وحتى نعرف الفرق بين سعر التكلفة عند الأنتاج في القطاع الخاص والقطاع العام ،تأخذ تعاونية زراعية متخصصة في تربية الأبقار وتتابع تكوين سعر التكلفة لعجل صغير يتم تسمينه وتربيته لمدة 15 شهرا .

<u>تحديد سعر تكلفة كلغ واحد من اللحم (وزن حي) من عجل تم</u>

<u>تسمينه لمدة 15 شهر .</u>

سعر الشراء للعجل في عمر 2 شهر ووزن حي 85 كلغ =

= سعر الوحدة x الوزن

= 35 x 85 = 2975،00 د ج .

1 ـ <u>تكاليف التغذية</u> : الشهر الثالث والرابع (60 يوما)

أ ـ مسحوق الحليب : 0،72 كلغ / يوم ،ثمن الوحدة 4،80 د ج

ب ـ 12 : 02 كلغ / يوم ،ثمن الوحدة 1،55 د ج

جـ ـ خليط الخرطال والكشنى : 2 كلغ / يوم ، ثمن الوحدة 0،75 د ج

د ـ التبن : 4 كلغ / يوم ثمن الوحدة 0،40 د ج

تكاليف التغذية بعد الشهرين الثالث والرابع .

0،72×4،80 +02×1،55 + 2 × 0،75 + 4 × 0،40) × 60 =

1) ـ (3،45 + 3،1 + 1،5 + 1،6) × 60 = 579 دج

تكاليف التغذية بعد الأشهر (5 ، 6 ، 7 ، 8 ، 9) أي بعد 150 يوما

بعد الشهر الرابع تتغير قليلا الأطعمة المقدمة للعجل من ناحية النوع والكمية

فتقدم النخالة بدلا من مسحوق الحليب .

أ ـ خليط الكشنى والخرطال 4 كلغ / يوم ، 3 = 4×0،75

ب ـ نخالة 2 كلغ / يوم 2 = 2×1،00

جـ ـ التبن 4 كلغ / يوم 1،6 = 4 ×0،40

د ـ 12 2 كلغ / يوم 3،1 = 2 ×1،55

تكاليف التغذية خلال الأشهر الخمسة (5 ، 6 ، 7 ، 8 ، 9)

2) ـ (3 + 2 + 1،6 + 3،1) × 150 = 1455

المصدر : وزارة الفلاحة

مزرعة اشتراكية : 86 / 87

ولاية بومرداس .

تكلفة التغذية للعجل بعد الأشهر (10 ، 11 ، 12 ، 13) أي مدة 120 يوما بعد الشهر التاسع يصبح العجل أكثر نموا ويتطلب كميات أكبر من الأغذية والأعلاف وتصبح هذه الأغذية مقتصرة على ثلاثة أنـــواع : -

أ - خليط الخرطال والكشن 10 كلغ / يوم : 10×0،75 = 75

ب - نخالـــة 3 كلغ/ يوم : 3 × 1 = 3

ج - التـــبن 4 كلغ / يوم : 4 ×0،40 = 1،6

فتكـون حينئذن تكلفة الأربعة أشهر كالتـالـي : -

3) -

(7،5 + 3 + 1 ،6) × 120 = 1452 دج

تكلفة التغذية للعجل بعد الأشهر (14 ، 15 ، 16 ، 17) أي مدة 120 يوم في هذه الفترة تصبح الأغذية المقدمة للحيوان تتضمن نوعين فقط .

أ - خليط الكشــن والخرطال 10 كلغ / يوم : 10 × 0، 75 = 7، 5

ب - التــبن 4 كلغ / يوم : 4 × 0، 40 = 1، 6

فتكون تكلفة التغذية في هـذه الفـترة .

4) -

(7، 5 + 1، 6) 120 = 1092 DA

مجموع (1) و (2) و (3) و (4) نحصل على تكاليف التغذية في فـترة التسمين الكلية (15 شهـــر) .

. 579 + 1455 + 1452 + 1092 = 4578 DA .

2) - تكلفة اليد العاملة للعجل الواحد :

أ - يتكون القطيع من العجول من 83 رأس ، يخصص لها ثلاثة عمال
أجرة العامل الواحد في اليوم . 66 ، 70
فتكون تكلفة العمال الثلاثة في مدة التسمين (450 يوما) كالتالي :

66 ، 70 × 3 × 450 = 90045 .

ب - سائق جرار أجرته 82 ، 90 / يوم .

82 ، 90 × 450 = 37305 .

ج - حارس ليل أجرته 60 ، 20

60 ، 20 × 450 = 27090 .

وتكون تكلفة اليد العاملة للرأس الواحدة ، 7 ، 1860 = 90045 + 37305 + 27090 / 3

90045 + 37305 + 27090 / 83 = 1860 ، 7 /

3) - مصاريف العتاد والمباني :

أ - الوقود . 27 ، 00 / رأس / 15 شهر
ب - اهتلاك الغزانة 11 ، 00 / رأس / 15 أشهر
ج - اهتلاك المقطورة 11 ، 00 / رأس / 15 أشهر
د - اهتلاك المبنى 400 ، 00 / رأس / 15 أشهر

فتكون مصاريف الوقود والاهتلاكات .

27 ، 00 + 11 ، 00 + 11 ، 00 + 400 ، 00 = 449 ، 00 /

4) - مصاريف مختلفة :

4) - مصاريف مختلفة :

أ - مصاريف طبية 9،10 / رأس/ 15 أشهر

مصاريف أخرى (غاز ...) 7،35/ 15 أشهر

فتكون
9،10 + 7،35 = 16،45 DA/

الحصيلة : نجمع الآن جميع التكاليف المتعلقة بالتغذية واليد العاملة والعتاد والاهتلاك ومختلف المصاريف الأخرى .

فنحصل على المجموع الكلي للتكاليف لمدة التسمين أي 15 شهر :

ثمن الشراء + تكلفة التغذية + تكلفة اليد العاملة + مصاريف العتاد والمباني + مصاريف أخرى مختلفة .

.2975 +4578 + 1861 + 449 + 16،45 = 9879،45 DA .

بعد 15 شهر من التسمين يصبح وزن العجل 400 كلغ (وزن حي)

فتكون تكلفة كلغ واحد من اللحم (وزن حي)

$$\frac{9879{,}45}{400} = 25\ DA$$

ان سعر تكلفة كلغ واحد وزن حي من لحم البقر في المزرعة والذي بلغ 25 د ج يعد أقل بكثير من ذلك السعر الذي حصلنا عليه عندما تم تسمين العجل من طرف القطاع الخاص والذي بلغ 39،35 د ج ، وهذا قد يعكس في رأينا صعوبة ممارسة المهنة من جهة وجشع المربي أو تاجر الجملة من جهة ثانية .

لقد اعتقدنا في البداية أن وحدات الحبر والتسمين التابعة للديوان الجهوي تزيد من ارتفاع أسعار اللحوم عند تدخلها وأن دور الوسيط الذي يلعبه الديوان يمكن الاستغناء

عنه لفسح المجال أمام الاتصال المباشر بين المنتج وتاجر التجزئة بهدف التقليل من سعر التكلفة .

لكن المقارنة التي أجريناها بين تكوين سعر التكلفة في القطاع العام الذي يقوم هو نفسه بتربية وتسمين الحيوانات وبين سعر التكلفة في وحدات التسمين التي تحصل على حاجياتها من القطاع الخاص أتضح أن تدخل الديوان لم يساهم في رفع سعر منتوج اللحم الا بنسبة ضئيلة ، وأن سبب ارتفاع سعر التكلفة عند وحدات العبور والتسمير تعود الى ارتفاع سعر الشراء الذي يحصل عليه المربي أو تاجر الجملة الكبير .

وعليه فان المشكلة الأساسية في تكوين السعر وارتفاعه تطرح على مستوى سعر الشراء (في المنبع) .

وكل اجراء من شأنه أن يهدف الى توفير اللحوم الحمراء بأسعار معقولة ومدروسة يجب أن ينصب بالأساس في البحث على أسباب ارتفاع أسعار الشراء التي تدفعها وحدات التسمين والعبور للتاجر الكبير أو المربي الكبير ، أي التعرف على العوامل المؤثرة في تحديد السعر في أسواق الجملة .

3 1 2 - العوامل المؤثرة في تحديد السعر في أسواق الجملة :

هناك مجموعة من العوامل تؤثر في تحديد سعر الرأس من الأغنام أو الأبقار يمكن تلخيصها في أربعة عوامل رئيسية .

1) الوزن : ان الوزن الاجمالي الخام للحيوان يلعب دورا كبيرا في تحديد سعر هذا الحيوان سيما بالنسبة للجزارين حيث أن الرؤية بالعين المجردة للحيوان قد لا تكفي وحدها ، فيبادر الجزار الى محاولة حمل الحيوان من مؤخرته للتمكين من

معرفة وزنه بالتقريب دون الحاجة الى اللجوء الى قياس وزنه بدقة بواسطة ميزان معين . فعين الجزار تعد أفضل وسيلة لقياس وزن الحيوان وكذا درجة سمنتــــه وذلك بحكم التجربة والخبرة الطويلة في ممارسة هذه المهنة .

ويستمد الوزن أهميته في تحديد السعر من خصائص الحيوان المنتج للحوم . فمعروف أن توزيع المنتوج الى كميات صغيرة يؤدي الى تبذير لجزء من هـــذا المنتوج بسبب ظهور شوائب لا تسوق ، فالاقتصادي " J.MILHAU " يبـــين لنا أن عجل وزن 400 كلغ يمكن أن يوزع الى النوعيات التالية من اللحوم . (1)

105 كلغ شوائب : (dechets)

142 كلغ Pot au feu

82 كلغ لحم صالح للشواء Viande Braisée

54 كلغ لحم صالح للقلي Roti

6 كلغ Filet

وعليه فالمردودية تتغير حسب نوعية الحيوان وتحديدها يخضع لخبرة التاجر فـــي تقديره لوزن اللحم الصافي عند المشاهدة .

2) عمر الحيوان : ان العامل الثاني الذي يمكن أن يلعب دورا في تحديد سعر الحيوان هو سنه الزمني ، فالمربي عادة يفتح فم الحيوان لمعرفة عمره ، ويفضل التجار التمون بحيوانات صغيرة الأعمار لاعادة تربيتها أو تسمينها لتطرح في السوق بعد فترة قد تمتد لمدة أشهر .

وعليه فالمربي يعرض سعرا أعلى للماشية صغيرة السن ويبتعد عن الحيوانـــات المعمرة في أغلب الأحيان ، أما تاجر الجملة الذي يحتفظ بالحيوان لمدة عمـــر

1) J.Milhau. traité d'économie rurale P.216 . 1er ed PUF
PARIS 1954

معينة فهو يبحث عن الحيوانات المسنة وذات المردودية المرتفعةلتسويقها في سوق الجزارة .

3) النوعيـة : أن نوعية الحيوان لها هي الأخرى أثر في تكوين السعر وتحديده .

فمعروف أن هناك عدة أنواع للخرفان والأبقار ، وكل نوع يمكن له أن يتلاءم مع المحيط في منطقة معينة .

والتجار والمربون قادرون على التمييز بين مختلف الأنواع ويعرضون أسعارا أعلى عندما يرغبون في اقتناء خرفان أو عجول ذات نوعية رفيعة تتناسب مع امكانياتهم المادية والمناخية خاصة تلك الموجهة للتربية أو الانهاء والتسمين .

ان العوامل المذكورة أعلاه تؤخذ بعين الاعتبار عند التسعير حتى من طرف القطاع العام ، فالقرارات المشتركة والصادرة عن وزارتي الفلاحة والتجارة والمحددة لأسعار اللحوم الحمراء تتضمن تصنيفا حسب العمر والوزن والنوعية والجداول التالية توضح ذلك :-

تفصيل نوع الحيوان	العمر	الوزن	دينار/ رأس	دينار / كلغ / حي
عجل	15 يوم	—	1800 د ج	—
عجل	3 أشهر	110 كلغ	2800 د ج	45 ، 25
عجلة	" "	100 كلغ	3000 د ج	23 ، 30
	27 شهر	430 كلغ	13000 د ج	23 ، 30
بقرة حلوب	—	500 كلغ	14000 د ج	28,00

اللحم البقري :

تفصيل الحيوان	العمر	الوزن	النوع : د ج / كلغ / حي			
			هزيل	نصف منهي	منهي	سمين
خروف	6 - 10 أشهر	20 - 35 كلغ	25 د ج	26 د ج	28 د ج	—
كبش(	12 - 18 أشهر (	35 - 55 كلغ	23،50 "	24،50 د ج	2550 د	—
نعجة	—	—	22 د ج	—		23

اللحم الغنمي :

المصدر : وزارة الفلاحة : قرار رقم 649 بتاريخ 17/ ماي / 1983 .

4) الموسم : يمكن أن نعتبر أن مادة اللحم الأحمر تتسم بالدورية من ناحية الطلب عليها واستهلاكها ، لكن يلاحظ أن هناك فترات ومواسم يزداد فيها الطلب على هذه المادة .

فمعروف أن فصل الشتاء يتميز بارتفاع الطلب على اللحم وكذا المواسم الدينية التي تشهد طلبا متزايدا على اللحوم الحمراء .

لذلك نرى أسعار الحيوانات ترتفع أثناء هذه الفترات غير العادية ، ويعتبر التجار الموالون أن الارتفاع في الأسعار أثناء فصل الشتاء والمواسم الدينية أمرا عاديا ، إذ يحققون فيه هوامش معتبرة .

وتفسر الدراسة التي قامت بها L'A.A.R.D.E.S أن هذا الارتفاع كان دائما في صالح هؤلاء ، وأنهم سبب هذا الارتفاع في السعر ، ومما يدل على ذلك تطور احتراف مهنة التجارة في الحيوانات بسرعة هائلة ، حيث يتزايد عدد الوسطاء بين فترة وأخرى نظرا للهوامش الوهمية التي يحققها هؤلاء ، في ظل غياب اتصال مباشر بين المنتج وتاجر التجزئة يقضي على الحلقة الوسيطة التي لا تنفع المنتج وتضر بالمستهلك في نفس الوقت ، لما تخلقه من ندرة مصطنعة في أوقات معينة تتميز بزيادة الطلب على سلعة اللحم الأحمر .

فالدراسة التي قامت بها " L'A.A.R.D.E.S " بينت أن الأسعار يمكن أن ترتفع في المواسم بنسبة قد تتجاوز 100 ٪ والجدولان أدناه يبينان ذلك :

A.A.R.D.E.S : Les Cercuits commerciaux de Viande S.E.P 1973

تفصيل فترة	ثمن الأنتاج	ثمن الجملة	ثمن الأستهلاك	الوحدة %
عادية	100	130 ، 4	146	
رمضان	148 ، 9	182 ، 5	189 ، 4	أغنام
عيد	152 ، 2	182 ، 9	201 ، 5	

المصدر :

تفصيل / فترة	ثمن الانتاج	ثمن الجملة	ثمن الاستهلاك	الوحدة %
عادية	100	139 ، 8	157 ، 9	
رمضان	138 ، 4	152 ، 9	170 ، 8	أبقار
عيد	150 ، 8	150 ، 8	169 ، 9	

المصدر نفسه :

يوضح الجدولان تغيرات الأسعار عند الجملة وعند الأستهلاك بالنسبة للسعر عند الانتاج ولمختلف المراحل والفترات .

يلاحظ أنه بالنسبة للحم الغنمي فان الارتفاع في السعر عند الانتاج وصل الى 48 ، 9%

في شهر رمضان بالمقارنة مع الفترة العادية .

أما سعر الاستهلاك فانه قد يصل الى ضعفي سعر الأنتاج في فترة العيد مقارنة بالفترة العادية (٪ 98 +) .

أما اللحم البقري فان الهوامش في مستويات التدخل تكون أقل ، فهي لا تتجاوز ٪ 9 ، 69 بالنسبة لسعر الاستهلاك في فترة العيد وحوالي ٪ 8 ، 70 في فترة رمضان .

وهكذا يتضح لنا أن الموسم يلعب دورا في رفع الأسعار حيث لاحظنا أن الهوامش مرتفعة في الفترات غير العادية ، فقد يتضاعف السعر عند الأستهلاك في الفترة غير العادية مقارنة بسعر الأنتاج في الفترة العادية .

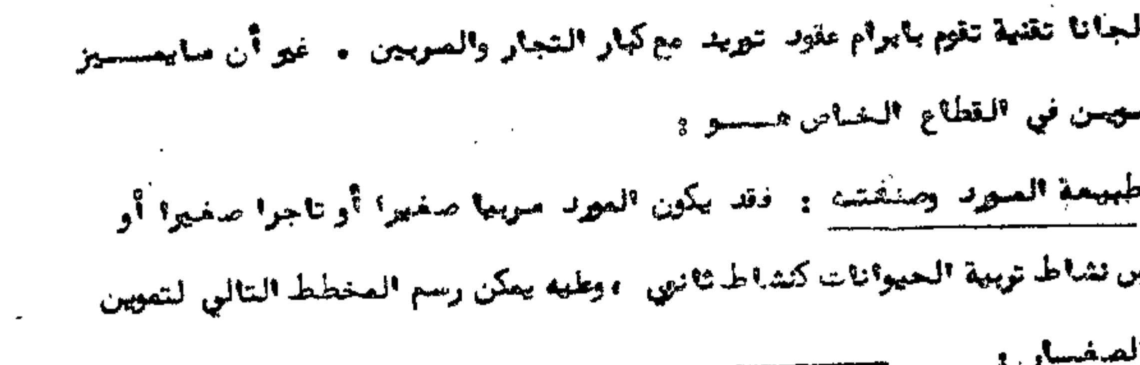
المبحث الثاني : تدخل القطاع الخاص :

يتدخل القطاع الخاص في عملية تربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء ويسيطر على عمليات التموين والتسويق في أسواق الجملة والتجزئة . وتكاد تكون سيطرته بالنسبة للحوم الأغنام شبه كاملة اذ تبلغ نسبة تدخله أكثر من ٪ 95 ، وتقل بعض الشيء في لحوم الأبقار نظرا لعدد المزارع المنتشرة في بعض ولايات الوطن .

ونريد الآن التعرف على المرحلة النهائية من تسويق اللحوم أي على مستوى سوق التجزئة حيث أن العوامل المحددة للأسعار في أسواق الجملة تعد نفسها سواء تعلق الأمر بتموين القطاع العام أو الخاص .

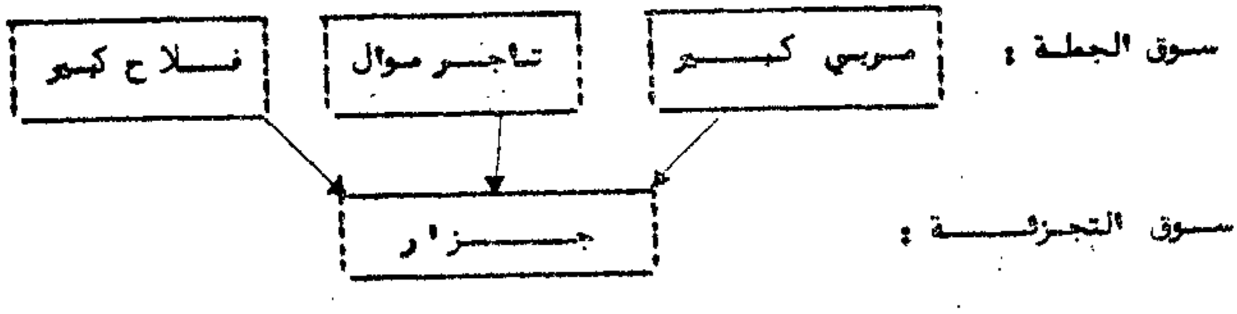
فكما لاحظنا أن وحدات العبور والتسمين تتمون بنفس الطريقة التي يتمون بها القطاع الخاص حيث توفد لجانا تقنية تقوم بابرام عقود توريد مع كبار التجار والمربين . غير أن مايميز طريقة التموين في القطاع الخاص هو :

1 - طبيعة المورد وصفته : فقد يكون المورد مربيا صغيرا أو تاجرا صغيرا أو فلاحا يمارس نشاط تربية الحيوانات كنشاط ثاني ، وعليه يمكن رسم المخطط التالي لتموين الجزارين الصغار :



2 - وضعية الجزار المالية والمهنية : فالجزار الذي يملك شاحنة للنقل ومراكز لاستقبال الحيوانات ، حتى ولو كانت هذه الهياكل متواضعة ، فانه بامكانه

الانتقال الى الأسواق الكبيرة والحصول على حاجاته التي تتعدى الأسبوع الواحد من موردين كبار كتجار الجملة والمربين والمخطط التالي يوضح ذلك :



1 . 2 . 2 تكوين السعر :

يختلف تكوين السعر حسب طرق التموين رغم أن العوامل المحددة للأسعار في أسواق الجملة ، تبقى سائدة ويكمن هذا الاختلاف في تعدد الهوامش التي يحصل عليها كل طرف عند تدخله ، فقد يحصل الجزار الصغير على حاجاته من تاجر موال من الدرجة الثانية أو الثالثة ، وعليه فالجزار الصغير والذي لا يتوفر على وسائل النقل أو التخزين يضطر الى اقتناء حيوانات مرتفعة الأسعار قبل توجيهها الى الذبح ، وهذا يؤثر في ارتفاع سعر التكلفة مما يجعل الهامش الربحي الذي يحصل عليه الجزار الصغير غير معتبر سيما في المدن الصغيرة والأرياف أين يقل الطلب على اللحوم الحمراء نظرا لانخفاض مستوى المعيشة .

أما اذا كانت طريقة التموين مباشرة من طرف المربين أو التجار الكبار المجمعين ، فان الجزارين هنا يحصلون على منتجات قد لا تكون جاهزة للذبح وتقتضي المصلحة الاقتصادية أن يتم اعدادها في الاصطبلات قبل ذبحها وبهذا يتم اضافة مختلف تكاليف الاستقبال والتغذية الى سعر الشراء لكي نحصل على سعر التكلفة الذي يكون قاعدة للتسعير في

الظروف العادية ، أما في الظروف الصعبة كالتي تميزت بها نهاية سنة 1987 والتي ساد فيها جفاف فان التكلفة لا تصبح أساسا للتسعير بقدر ماتصبح العوامل الطبيعة وتوفر الأعلاف والأغذية محددا لذلك .

ان السعر في القطاع الخاص وعند المرحلة الاستهلاكية يخضع في تحديده للعوامل التاليــة :-

أ) طريقة تموين الجزار : هل هي اسبوعية أو شهرية أو فصلية والذي يحدد هذه الطريقة هو مدى توفره على امكانيات للتخزين والنقل حيث أنه كلما زادت امكانية التخزين كلما كانت أسعار البيع غير خاضعة للتقلبات الأسبوعية من ناحية الأسعار في سوق الجملة .

ب) المنطقة التي يوجد فيها من حيث كونها منطقة ريفية أو حضرية وكذا الحي لأنه داخل المدينة نفسها قد يختلف سعر اللحم بين جزار وآخر بسبب اختلاف مكان تواجد كل واحد منهما داخل المدينة ، فالتاجر الذي يمارس نشاطه في دكان يقع في الشـــارع الرئيسي للمدينة تكون الاسعار عنده أكثر ارتفاعا من الجزار الذي يمارس تجارته في حي عمالي متواضع داخل المدينة ، وقد تصل الفروقات الى حدود 10 د ج في الكلغ الواحد بين الجزاريـــن .

ج) نوعية الحيوان وجنسه : فالجزار الذي يعرض حيوانات هزيلة فانه يضطـــر الى تخفيض سعر لحمها حتى يتم تصريفها بسرعة نفس الشيء يمكن قوله فيما يتعلـــق بجنس الحيوان فالذكر أرفع سعرا من الأنثى عندما يتعلق الأمر بمنتوج اللحم .

كما أن لحم الغنم أغلى من لحم الماعز لذلك نجد أن عرض هذا الأخير لا يتم الا في بعض الأسواق الأسبوعية ومن طرف بعض الجزارين الصغار الاسبوعيين .

ان سعر اللحم الأحمر رغم كونه محدد ضمن قائمة أسعار المنتجات الفلاحية ولمختلف المواسم الا أن العوامل التي ذكرناها تبقى المحددات الرئيسية لهذا السعر ، فكثيرا مانجد الجزار يضع سعرا على الحائط وعند البيع يطلب سعرا آخر وهذا في غياب جهاز الرقابة على الأسعار سيما في السنوات الأخيرة حيث أطلق العنان لتجار التجزئة ومنهم الجزارين لبيع منتجاتهم بالأسعار التي يرغبون فيها رغم أن هناك أسعار موسمية وشهرية تحددها وزارة التجارة وترد على مختلف الولايات والبلديات .

ان الظروف المناخية من تساقط الأمطار والثلوج وما ينتج عنهما من الحشائش والأعلاف تعد ذات أثر كبير في تكوين أسعار اللحوم وذلك ما سوف نبحثه في الفصل الثالث من هذا الباب .

الفصـــل الثالـــث : أثـر الظروف المناخية في تكوين السمر :

المبحـــث الأول : الشروط المناخيـة للفلاحـة في الجزائـر :

تعد الجزائر البلد الثاني في أفريقيا بعد السودان من حيث المساحـــة ، وهذا التوسع الكبير يجعل المناطق تختلف من حيث الظروف المناخية فيمكن أن تعيـــش أقاليم معينة في جو من الحرارة في حين تشهد أقاليم أخرى درجات منخفضة مـــن البرودة في نفس الوقـــت .

وتختلف كميات الأمطار المتساقطة من منطقة الى أخرى ، وعلماء الطبيعة والباحثون يرون معطيات طبيعية للجزائر كثيرة الاختلاف ، فهناك الأراضي المنحدرة والمائلـــة وهي التي تجعل المياه المتساقطة في فصل الشتاء تتجه نحو الأنهار التي تصب بدورها في البحر الأبيض المتوسط .

وقد تسبب هذه الأمطار بسبب ميل الأرض كثيرا من الانجراف وتعرية التربـة ، وما ينتج عن ذلك من أثار سيئة على الفلاحة ، وهذا يحدث في المناطق الشماليـــة أين تتركز معظم الانتاج الفلاحي لمدة طويلة قبل أن تتجه الأنظار الى محاولة بعـــث حركة فلاحية في الجنوب من خلال استصلاح المناطق الصحراوية ، سيما بعد اكتشـــاف أن الصحراء تتوفر على كميات معتبرة من المياه الناتج عن تسطح الأرض وتسرب الميـــاه السطوح الى أعماق الأرض رغم عدم سقوط الأمطار بكميات كبيرة في هذه المناطـــق والجدول التالـي يوضح اختلاف كميات الأمطار المتساقطة من سنة 1954 الـــى سنة 1966 حسب المناطـــق .

الوحدة / مم

المناطق / السنوات	54	56	59	65	66	المتوسط
عنابة	—	722	—	675	475	730
بشار	—	—	—	299	70	90
الجزائر	1018	747	737	565	605	749
قسنطينة	628	513	711	568	382	546
الأغواط	—	97	—	204	170	168
وهران	563	467	288	357	253	394
ورقلة	—	—	—	50	40	129
سوق أهراس	—	—	—	75	228	—

يلاحظ في الجدول أعلاه اختلافا كبيرا في كميات الأمطار المتساقطة حسب الأقاليم ، ففي الوقت الذي شهدت المناطق الواقعة على الشريط الساحلي سقوط كميات معتبرة عانت مناطق الجنوب من قلة الأمطار ، (بشار 90 مم في المتوسط ، 168 مم في الأغواط و 129 مم في ورقلة) .

هذا من حيث اختلاف الكميات المتساقطة من الأمطار حسب المناطق أما إذا أردنا أن نتعرف على اختلاف هذه الكميات عبر الزمن فيمكن أن نستكشف ذلك من خلال عدم انتظام السقوط والاستفادة بفعالية من الكميات المتساقطة وهذا راجع الى سببين أثنين : -

H.Temmar: Structure et model de developpement en Algrie
P . 60 . SNED . 1974

1) عدم انتظام سقوط الأمطار خلال فصل الشتاء .

2) انحدار الأراضي وعدم وجود حواجز وسدود للمحافظة على المياه والحيلولة دون اتجاهها نحو الأنهار ومن ثم نحو البحر .

ولمزيد من التوضيح نعرض الجدول التالي : (*)

الوحدة / مم

المناطق / الأشهر	الجزائر	وهران	قسنطينة
جانفي	182	157	118
فيفري	92	92	78
مارس	30	35	48
أفريل	18	67	41
أكتوبر	40	13	34
نوفمبر	92	29	26
ديسمبر	76	—	120

أن كميات الأمطار التي تظهر في الجدول والتي تساقطت خلال مختلف أشهر الستة لم تشهد انتظاما في السقوط بحيث لا تتوزع هذه الكمية على أيام الشهر كلها ، بل أن هذه الكمية قد تسقط خلال أيام قليلة من الشهر ، ومعنى هذا أن المطر يسقط بكثافة وبقوة وفي أيام محدودة من الشهر لتعيش الأيام الأخرى من نفس الشهر صحوا .

وهذا يترتب عليه أن جزءا ضعيفا فقط من المياه المتساقطة يتسرب الى باطن الأرض ، والجزء الأعظم يذهب الى السواقي والشعاب ليتجه الى الوديان والبحر بعد ذلك مسببا انجرافا في التربة وتعرية سطح الأرض وامتلاء للسدود الموجودة بكميات من الأتربة والطين ، وهو الأمر الذي يجعل طاقة هذه السدود تتناقص بمرور السنوات .

*) بنفس المرجع السابق ص 61 .

ان التناوب بين سقوط الأمطار بقوة وكثافة على السطح والصحو المصحوب بالحرارة يجعل التربة تجف والسطح يتشقق وتتعرض الطبقات الفوقية للأرض الى التدهور ، فيقلل ذلك من خصوبة الأرض ومردوديتها الزراعية .

وحسب تقديرات الأستاذ حميد طمار فانه يتم فقدان حوالي (100 000 $م^3$) من التربة الجيدة كل سنة ، وهو مايعادل 40 ألف هكتار ، وأن الجزائر تحصل في المتوسط على 100 مليار $م^3$ من المياه يتبخر منها 85 % ، وتشكل مياه الأنهار والينابيع حوالي 10 % ، ولا يتسرب الى باطن الأرض الا حوالي 3 % وهي نسبة ضعيفة جدا إذا عرفنا أن طرق استغلال المياه الباطنية لا تتم بفعالية وكفاءة بسبب عدم التنظيم الجيد لقنوات الري واستغلال المياه .

يقول الأستاذ طمار " أنه من الصعب التفكير بأن الانتاج الفلاحي في الجزائر يستطيع أن يتطور أو حتى يحتفظ بالمستوى اذا لم يتم تدخل عامل التحكم في الطبيعة للحد من عملية الانجراف واسترجاع الوسائل المتمثلة في المياه التي تتوفر عليها الجزائر " .

ولتبيان قلة تساقط الأمطار وعدم توزيعها بانتظام خلال أشهر فصل الشتاء وخلال أيام الشهر الواحد ، نعرض الجدول التالي ، الذي يتضمن عينة من الولايات تقع في الهضاب العليا ، وذلك لسنة 1987 .

نفس المرجع ص . / 62 .

السنــــة : 1987

ولايات، أيام أشهـــر	تيارت	أيام	بلعباس	أيام	مشرية	أيام	جلفة	أيام
جانفي	115،6	10	31،0	9	18،6	7	58،5	10
فيفري	77،5	19	68،1	14	26،0	8	34،4	12
مارس	20،0	7	13،4	5	1،4	4	13،6	7
أفريل	7،4	7	4،4	4	6،3	4	22،7	4
ماي	15،1	5	16،7	4	9،3	5	12،4	4
جوان	7،0	4	—	0	18،4	4	21،8	4
جويلية	16،8	6	11،1	7	8،1	5	41،4	7
أوت	2،2	2	3،1	4	1،3	1	3،1	3
سبتمبر	6،5	4	7،9	5	22،0	4	3،7	6
أكتوبر	59،2	4	24،0	4	10،0	2	8،6	3
نوفمبر	49،9	12	48،0	10	17،7	8	55،1	13
ديسمبر	32،7	10	39،0	6	21،5	7	23،4	15
المجموع	409،0	90	226،7	72	161،2	59	298،7	88

الوحدة / مم - المصدر : الديوان الوطني للرصد الجوي وزارة النقل : 1988 .

ان العينة من الولايات المذكورة في الجدول اعلاه أردنا من خلالها توضيح الكمية القليلة المتساقطة خلال سنة 1987 وتوزيع هذه الكمية خلال أشهر السنة وأيام الشهر الواحد . فنلاحظ عدم الانتظام في السقوط بين الشهور وسوء التوزيع بين أيام الشهر الواحد ،أي أن الأمطار تتساقط بقوة وهذا يعني عدم الاستفادة بكفاءة من هذه الأمطار اذ أن معظمها يتجه الى الوديان والأنهار متسببا في انجراف وانزلاق التربة .

ففي الجلفة مثلا نلاحظ أن عدد الأيام الممطرة لايتجاوز 10 أيام في شهر جانفي و 12 يوم في شهر فيفري .

أما في ولاية سيدي بلعباس فنلاحظ أن الأيام الممطرة خلال شهر ديسمبر لا تتجاوز 6 أيام و 4 أيام خلال شهر أكتوبر وهذا مايدعم آراء الاقتصاديين في ضرورة التحكم في العوامل الطبيعية بالاستفادة من هذه الكميات القليلة وتوسيع شبكة الري واستغلال المياه الباطنية ،وهو اتجاه الفلاحة في الجزائر منذ انطلاق المخطط الخماسي الأول حيث شرع في بناء عدد كبير من السدود والحواجز المائية عبر مختلف مناطق البلاد للحد من البقاء تحت رحمة ماتجود به السماء من أمطار في الزمن والفراغ .

أن الظروف المناخية من تساقط الأمطار وغيرها تؤثر في تكوين أسعار الأعلاف الموجهة لتغذية الأنعام من خلال الوفرة أو الندرة التي تنتج عن هذه الظروف ،وهو ما سوف نتعرض اليه في المبحث الموالي :

المبحث الثاني : تطور أسعار أغذية الأنعام .

سبق أن بينا أن التغذية تعد العنصر الأساسي في تكوين السعر عند الانتاج الحيواني ، وأن الأرتباط بين أسعار اللحوم كمنتجات نهائية وأسعار الأغذية والأعلاف يعد وثيقا .

وسنحاول القاء نظرة على تطور أسعار أغذية الأنعام للسنوات الخمس الماضية (83 - 1987) ، ومقارنة أسعار القطاع العام وتلك المطبقة في السوق السوداء وأثر ذلك على الانتاج الحيواني .

ان ارتفاع أسعار الأغذية الحيوانية في السنوات الأخيرة والناتج عن ندرتها أصلا أو عن عجز تنظيم توزيعها بكيفية تستجيب للأهداف المرجوة ، يمكن أن يؤدي الى رفع سعر المنتوج النهائي في السوق .

لكن نظرا لما تتميز به المنتجات الفلاحية من خصائص فان قلة أغذية الأنعام الطبيعية والصناعية تدفع المربين وكبار التجار الى محاولة التخلص من قطعانهم فيزداد العرض وتنخفض الأسعار عند الأستهلاك ، وهذا في حالة عدم تمكن الفرد من الحصول على مايكفي ماشيته من أعلاف .

اما اذا كان هؤلاء يتوفرون على امكانيات مالية تمكنهم من الحصول على هذه الأعلاف في السوق السوداء وبأسعار مرتفعة فانهم بلا شك يدخلون أسعار الأغذية في تكوين سعر المنتوج (اللحم) وبذلك تظهر أسعار الأستهلاك مرتفعة .

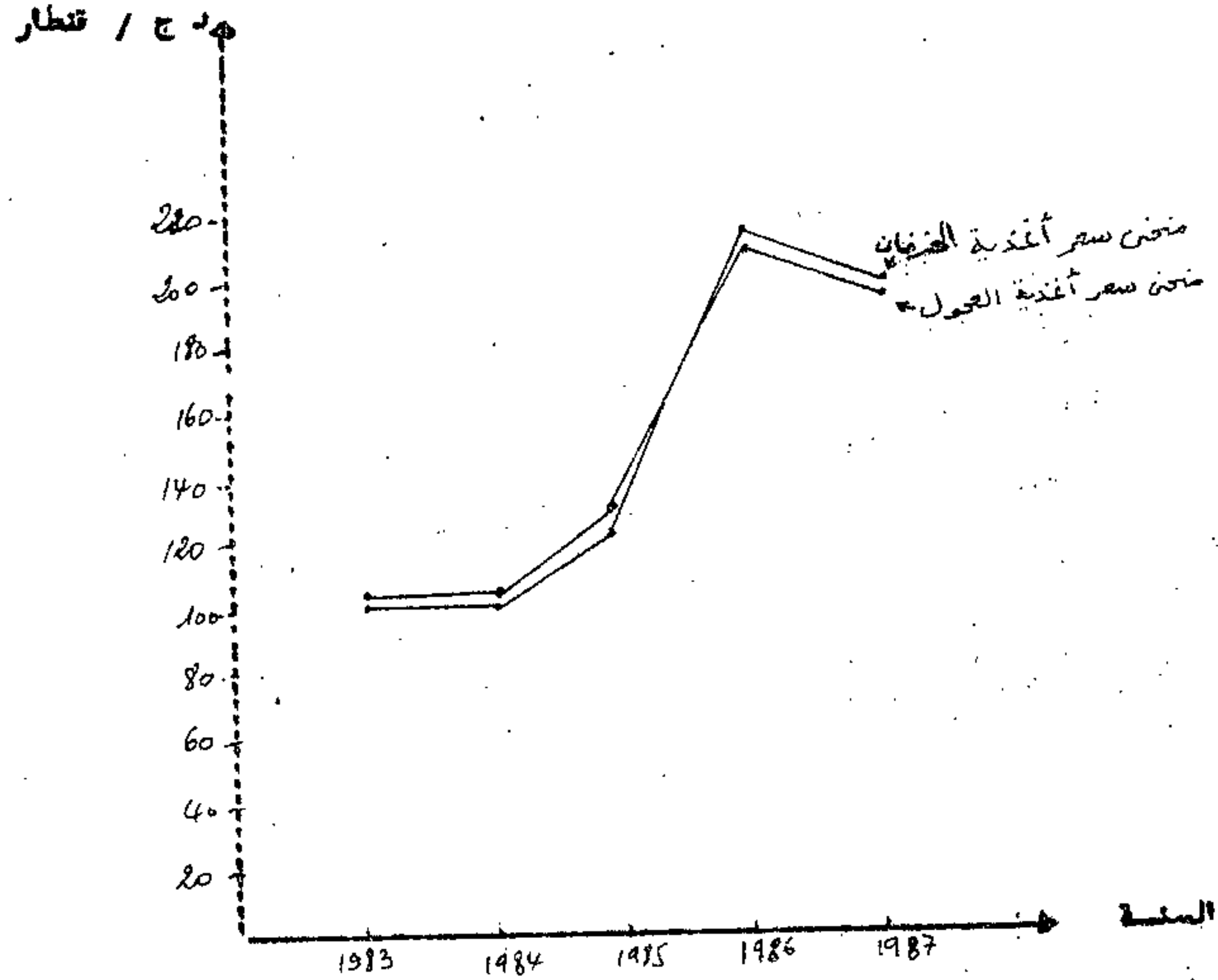
3.2.1 تطــــور أسعـار خليط الأغذية المركزة :

أن تربية الحيوانات المنتجة اللحوم تعتمد في مجال التغذية على ماتوفره الطبيعة من أعلاف طبيعية ومحاصيل زراعية من جهة وعلى مايوفره الانسان مـــن أغذية صناعية يتم تحضيرها في مصانع انطلاقا من تركيب مختلف أنواع الحبوب والأدوية والحشائش الجافة .

فقد أستطاع الانسان أن يحصل على مستحضرات غذائية مفيدة جدا لنمو الحيوان وتسمينه ،مكملا بذلك ما تجود به الأرض من حشائش وأعشـاب .
وفيما يلي جدول يبين تطور الأسعار عند الأنتاج لأغذية الأنعـــام .

السنوات / الحيوانات	83	84	85	86	87
عجـول	107،70	107،70	124،00	206،30	.87،65
أبقار صغيرة	105،50	105،30	122،00	183،75	'6، 35
جذعان	88،00	88،00	—	—	—
أبقار حلوب1 (	92،70	92،70	107،00	18[illegible]،65	.75،55
أبقار حلوب2)	96،30	96،30	111،00	184،00	75،60
خرفان	103،70	103،70	120،00	209،45	02، 30
نعـاج	85، 30	85،30	99،00	181،75	75، 85
أغنام للتسمين	84،80	94،80	110،00	180،50	.75،50
حليب مسحوق	421،55	421،55	—	—	—
حجرة للعق	290،15	290،15	—	—	—

المصـدر : وزارة الفلاحة ،مديرية الأسعار الوحدة : د ج / قنطـار .
الجـزائـر - 1988 .



الوحدة : د ج / قنطار .

تطور أسعار خليط الأغذية حسب طبيعة الحيوانات .

ملاحظة أولى : لم تظهر أسماء الأغذية والأعلاف في الجدول والأثمان التي ظهرت هي أسعار القنطار الواحد من خليط الأغذية التي تتطلبها تربية وتسمين الحيوانات الواردة في الجدول سواء كانت منتجة للحوم أو الألبان .

ملاحظة ثانية : عند تحليل الجدول نلاحظ ثباتا للأسعار لخليط الأغذية المستخدم في تربية وتسمين الحيوانات للسنتين (83 ، 84) ، أما سنة 85 فقد شهدت ارتفاعا في سعر القنطار من هذا الخليط بلغ (20 ، 16 د ج = 70 ، 107 - 00 ، 124) أي حدثت زيادة سنوية نسبتها أكثر من 7 ، 15 % ، وذلك بالنسبة لتغذية العجول .

أما تغذية الأبقار الصغيرة فقد شهدت ارتفاعا يقدر بأكثر من 8 ، 15 % من سنة 84 الى سنة 1985 ، في حين أن الحيوانات الأخرى المنتجة للحوم فقد عرفت تقريبا نفس النسب المئوية فيما يتعلق بأسعار أغذيتها .

ان الزيادة الكبيرة في أسعار خليط الأغذية المقدم للحيوانات قد عرفت ارتفاعها الكبير في سنة 1986 حيث أنتقل سعر القنطار الواحد من الخليط من 00 ، 124 د ج سنة 1985 الى 30 ، 206 د ج سنة 1986 وهي زيادة سنوية معتبرة (30 ، 82 د ج) أي بنسبة مئوية تتجاوز 3 ، 66 % . وعرفت أغذية أبقار الحلوب من الدرجة الأولى زيادة سنوية تتجاوز نسبتها المئوية 69 % .

وكانت نسبة زيادة سعر أغذية البقرات الحلوب من الدرجة الثانية تتجاوز 65 % .

أما نسبة زيادة سعر غذاء الخرفان (Agneaux) فقد وصلت الى 70 % والنعاج 73 % وهي أكبر زيادة عرفها غذاء هذا النوع من الحيوانات من 1985 الى 1986 .

3.2.2 تطور أسعار بعض الحبوب الموجهة لعلف الحيوانات .

لاحظنا في الجدول السابق أن الأغذية لم تظهر بشكل تفصيلي ، ولدينا الآن مجموعة من الحبوب والأعلاف وأسعارها للسنوات الخمس الماضية (من 83 الى 87) .

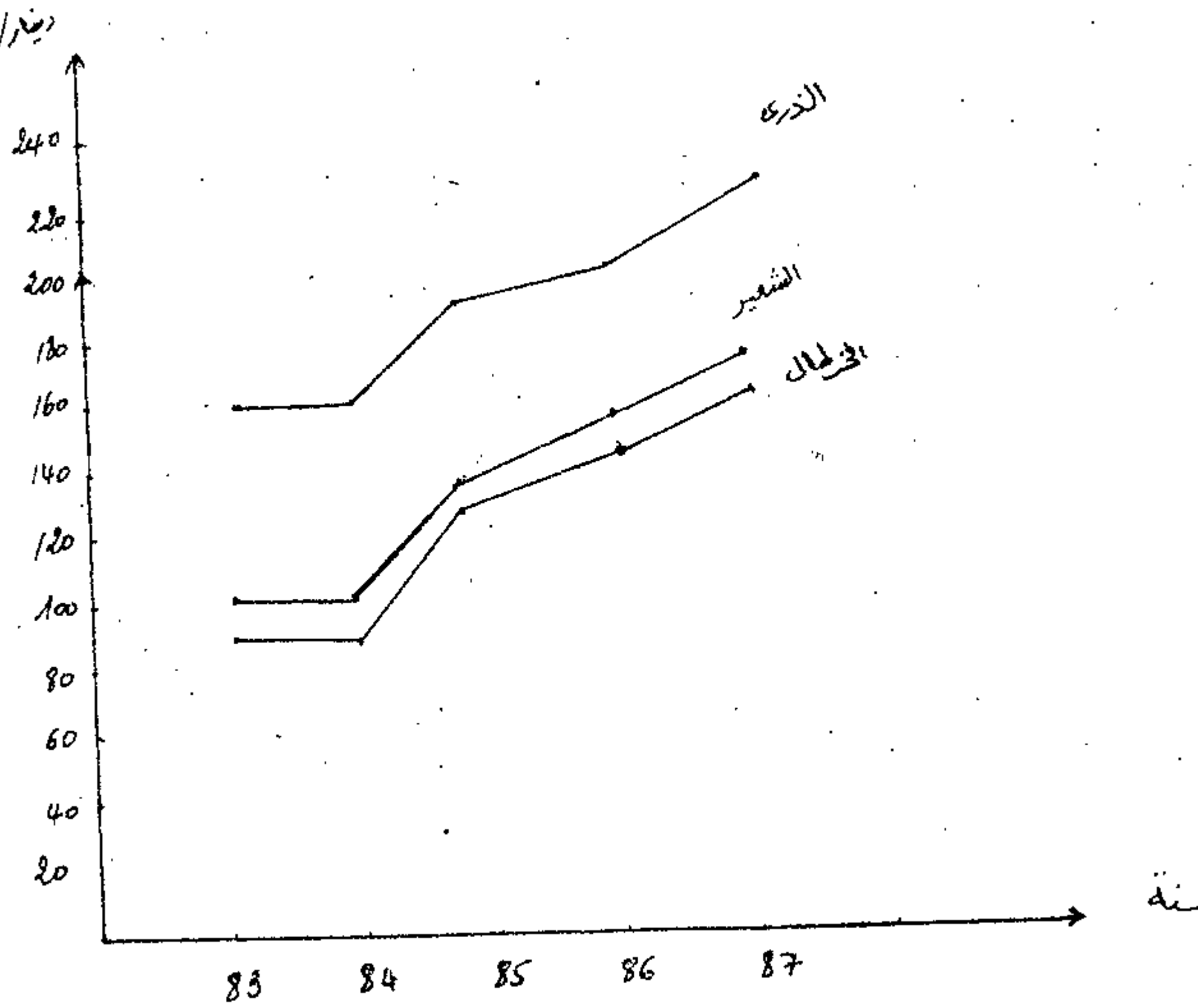
السنة / المنتوج	83	84	85	86	87	الوحدة :
الشعير	100	100	140	155	170	د ج / قنطار
الخرطال	90	90	130	145	160	
الذرة	160	160	185	200	230	

المصدر : وزارة الفلاحة (+) مديرية الأسعار ، الجزائر 1988 .

تبين من الجدول أعلاه أن هناك زيادات سنوية في أسعار الحبوب الموجهة لعلف الحيوانات ابتداء من سنة 1984 ، وهذا يتصادف مع اجراءات رفع الدعم عن بعض عناصر الانتاج الفلاحية مع بداية المخطط الخماسي الثاني ، حيث عرفت أسعار عناصر الانتاج الفلاحية حرية في مجال التحديد وهو ما يفسر زيادة سعر القنطار الواحد خلال 3 سنوات فقط بـ 70 د ج .

أما أسعار الأعلاف الجافة والحشائش فقد عرفت هي الأخرى تطورا لكنه أقل من تطور أسعار الحبوب والجدول التالي يبين ذلك :

1) التحديد بواسطة مرسوم رئاسي .



الوحـــدة : د ج / قنطـــار .

الرسم يوضح تطور أسعار بعض الأغذية والأعـــلاف .

تطــــور الأسعـــار (أعـــلا ف جافـة وتـــبن)

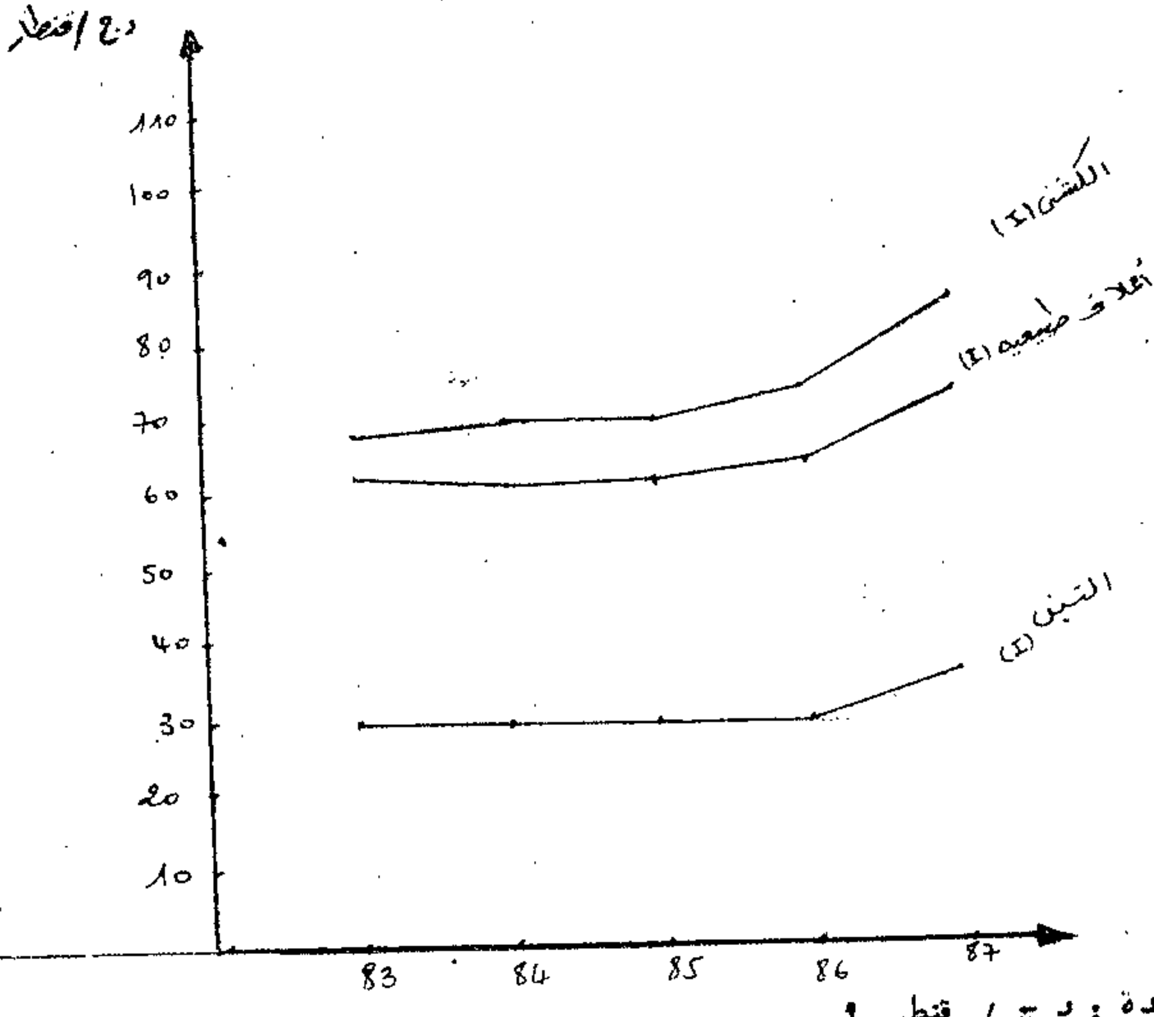
الوحـــدة : دج / قنطا ر

النسبة / المنتوج	83	84	85	86	87
الكشـــــني					
نوعيــــة أولـــــي	69	70	70	74	85
نوعيــــة ثانيــــة	63	60	60	63	72
حب البـــيسقــة					
نوعيــــة - 1 -	—	—	—	74	85
نوعيــــة - 2 -	—	—	—	63	72
اعلا ف طبيعيــــة					
نوعيــــة - 1 -	62	60	60	63	72
نوعيــــة - 2 -	56	50	50	53	60
التـــــبن					
نوعيــــة - 1 -	30	30	30	30	35
نوعيــــة - 2 -	26	26	26	26	30

المصدر : وزارة الفـلا حــــة . (1)

يلاحظ أن أسعار الأعلاف الطبيعية قد شهدت ارتفاعات متتالية ابتداءا من سنة 1985 وهي السنة الأولى للمخطط الخماسي الأول بعدما عرفت ثباتا واستقرارا في الفترة السابقة حيث كانت تلقي الدعم من طرف الدولة ،لكن بعد 1984 عرفت هذه الأسعار حريـــــة

1) تم تحديد هذه الأسعار بواسطة منشور وزاري مشترك (التجارة والفلاحــة) .



الوحدة : د ج / قنطار .

الرسم يوضح تطور أسعار بعض الأعلاف الجافة والتبن .

نسبية في التحديد .

ان أهم مايمكن قوله في هذا المجال هو الفرق الكبير والواضح بين السعر الرسمي المحدد من طرف الدولة وسعر السوق السوداء .

فقد لاحظنا اثناء قيامنا بزيارة لبعض أسواق الحيوانات أسعار الأغذية المركزة والأعلاف الطبيعية تتجاوز كثيرا المستويات المحددة من طرف الدولة .

فقنطار الشعير الذي حدد سعره بـ 170 د ج سنة 1987 نجده يبلغ في السوق السوداء بـ 450 الى 500 د ج ويصل سعر القنطار من الخرطال الى 4 أضعاف سعره المحدد من طرف الدولة ،ونفس الشيء يمكن قوله بالنسبة لأسعار الأعلاف والأغذية الأخرى .

ان حرية تحديد أسعار أغذية الأنعام قد فتح المجال أمام بعض التجار من أجل المضاربة مستغلين النقص الملحوظ في الأنتاج في السنوات الأخيرة والناتج عن قلة تساقط الأمطار ومحققين أرباحا على حساب المنتج لهذه الأغذية ومستعملها .

فمن خلال استجوابنا لبعض المربين في أسواق الأغنام ،والأبقار أبدى معظمهم تذمرهم أمام ارتفاع أسعار الأغذية والأعلاف في السوق السوداء وأرجعوا زيادة أسعار اللحوم الى ارتفاع تكلفة الانتاج بسبب قلة الأعلاف وارتفاع أسعارها ،واذا كان بعضها ناتجا عن عوامل طبيعية فان بعضها يكمن في تنظيم تسويقها ،ان نظام الحصص الأسبوعية أو الشهرية المتبع في توزيع الأعلاف والأغذية الصناعية على المربين يفتقر الى الفعالية ويتخبط في مشاكل بيروقراطية سمحت بانتشار بعض الآفات كالرشوة وعدم التوزيع حسب الأحتياجات الحقيقية ،والا كيف تفسر تواجد بعض الأغذية الصناعية المركزة والأدوية في الأسواق السوداء وانعدامها في الوحدات المكلفة بالتوزيع والتابعة للقطاع العام .

المبحث الثالث : تطور أسعار اللحوم الحمراء (83 - 88)

3.3.1 سوق الجملة :

ان العوامل التي تعرضنا اليها في تحديد سعر الرأس الواحدة من الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء تتعلق كلها - باستثناء عامل الموسم - بطبيعة الحيوان نفسه ومواصفاتها ، وهي عوامل تتدخل في ظروف مناخية عادية .

وكما سبق أن تطرقنا الى الخصائص ومميزات المنتجات الفلاحية باعتبارها تخضع عملية تسويقها لظروف تجعلها تتميز عن المنتجات الصناعية وغيرها .

فعدم القابلية للتخزين لمدة طويلة وضعف مرونة الطلب بالنسبة للدخل على المنتجات الفلاحية وغيرها من المميزات تجعل الاعتماد على الظروف الطبيعية والمناخية في عملية الانتاج أمرا في غاية الأهمية .

ونحاول في هذا المبحث التعرض الى تطور أسعار اللحوم الحمراء ذات المصدر البقري والغنمي في الفترة التي تمتد من 85 الى 1988 ومدى ارتباط هذا التطور بالظروف المناخية سيما تساقط الأمطار ، وتكون مقارنتنا للأسعار عند الشراء من طرف الديوان الجهوي للحوم الوسط مثلا في وحداته المكلفة بالتسمين والعبور من سنة الى أخرى ، ومن شهر الى آخر في السنة التي عرفت انخفاضا معتبرا في الأسعار وهي سنة 1987 .

ان اختيارنا لهذه السنة يبرره الجفاف النسبي الذي عرفه شتاؤها وهو الأمر الذي جعل أسعار اللحوم تتجه نحو الانخفاض في نهاية السنة نظرا لصعوبة توفير الأعلاف .

تطـــور الأسعـــار الوسطيـــة للسنـوات (85 ـ 1988) .

السنـــة / تفصيـــل	1985	1986	1987	1988
ضـــأ ن	29	45	47	42
عجـــل	33	37	46	44

الوحـــدة : د ج / كلغ / حي .

المصـــدر : الديوان الجهوي للحوم الوسـط ـ مصلحة الشراء ـ 1988 .

ويمكن رسم منحـــنى يمثل تطور سعر لحم الخروف عند الشراء في ســـوق الجملة من طرف وحدات التسمين والعبور التابعة للديوان الجهوي للحوم الوســـط (شكـــل 1) .

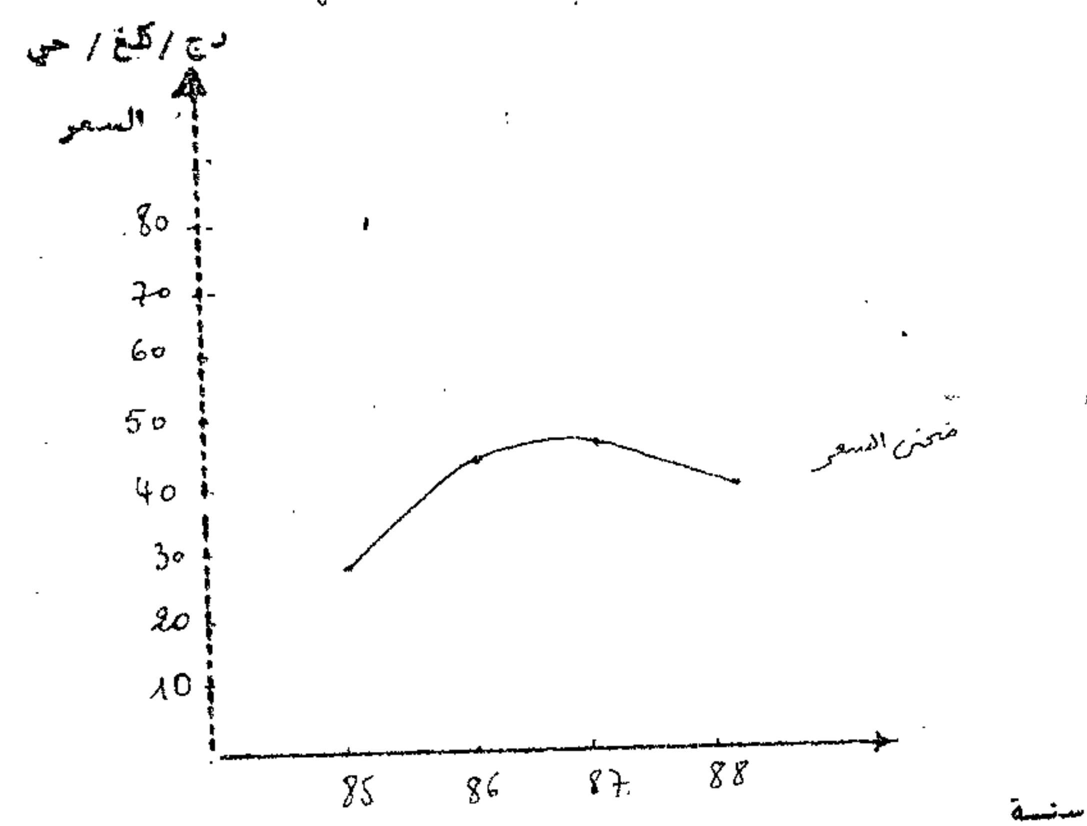
أما تطور سعر لحم الخروف خلال سنـــة 1987 فيمثلـــه (الشكـــل 2) حيث كانت الأسعـــار خلال السنة كالتالـــي : ـ

الشهر	جانفي	أوت	سبتمبر	أكتوبر	ديسمبر
السعر	50	49	47	42	38

الوحدة : د ج / كلغ / حي .

المصـــدر : الديوان الجهوي للحوم الوسط ، مصلحة الشراء البليدة ـ 1988 .

خـــــروف (Agneau)

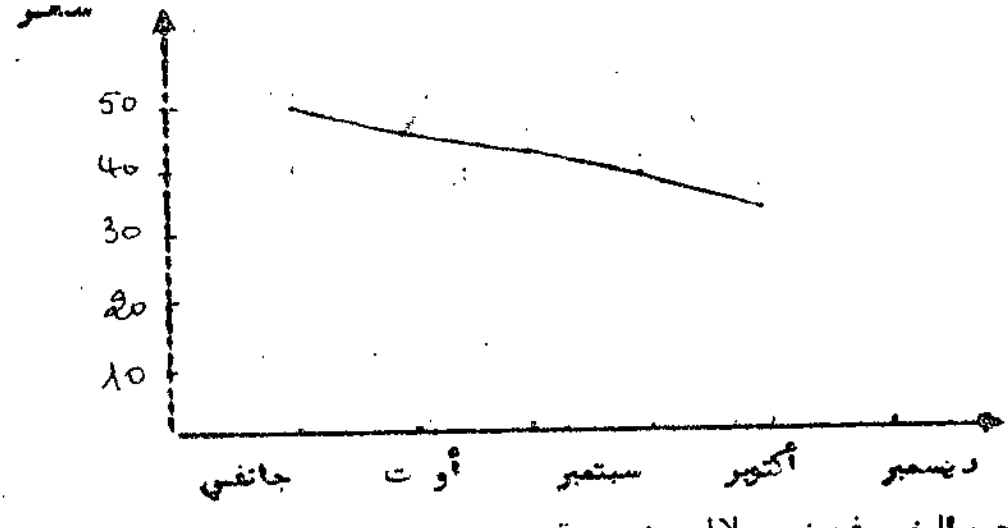


(شكل 1)

تطور سعر لحم الخــــروف خلال 4 سنـــــــوات

يتبين من المنحنى أن سعر لحم الخروف قد شهد ارتفاعا بين سنتي 85 ، 1986 ، وهذا يبرره تساقط الأمطار بكميات معتبرة سنة 1986 حيث قل العرض فـــي الأسواق نتيجة تكثيف التربية الحيوانية ، واستمر الارتفاع في السعر قليلا خلال السداسي الأول من سنة 1987 لتشهد الأسعار انخفاضا في نهاية السنة حتى وصلت الى أدنى مستوى لها في شهر ديسمبر 38،00 د ج / كلغ / وزن حي .

والشكل الموالي أسفله يوضح تطور سعر الخروف خـــلا ل سنـــة 1987 .

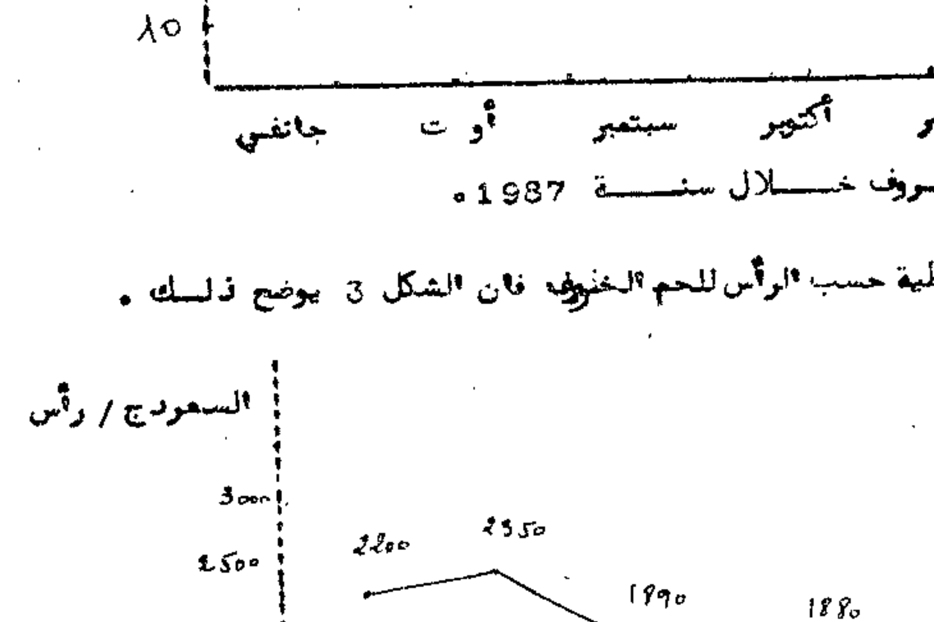


أشهر

الشكل 2

تطور سعر لحم الخروف خـــلال سنـــة 1987 .

أما تطور الأسعار الوسيطية حسب الرأس للحم الخروف فان الشكل 3 يوضح ذلـك .



(شكل 3)

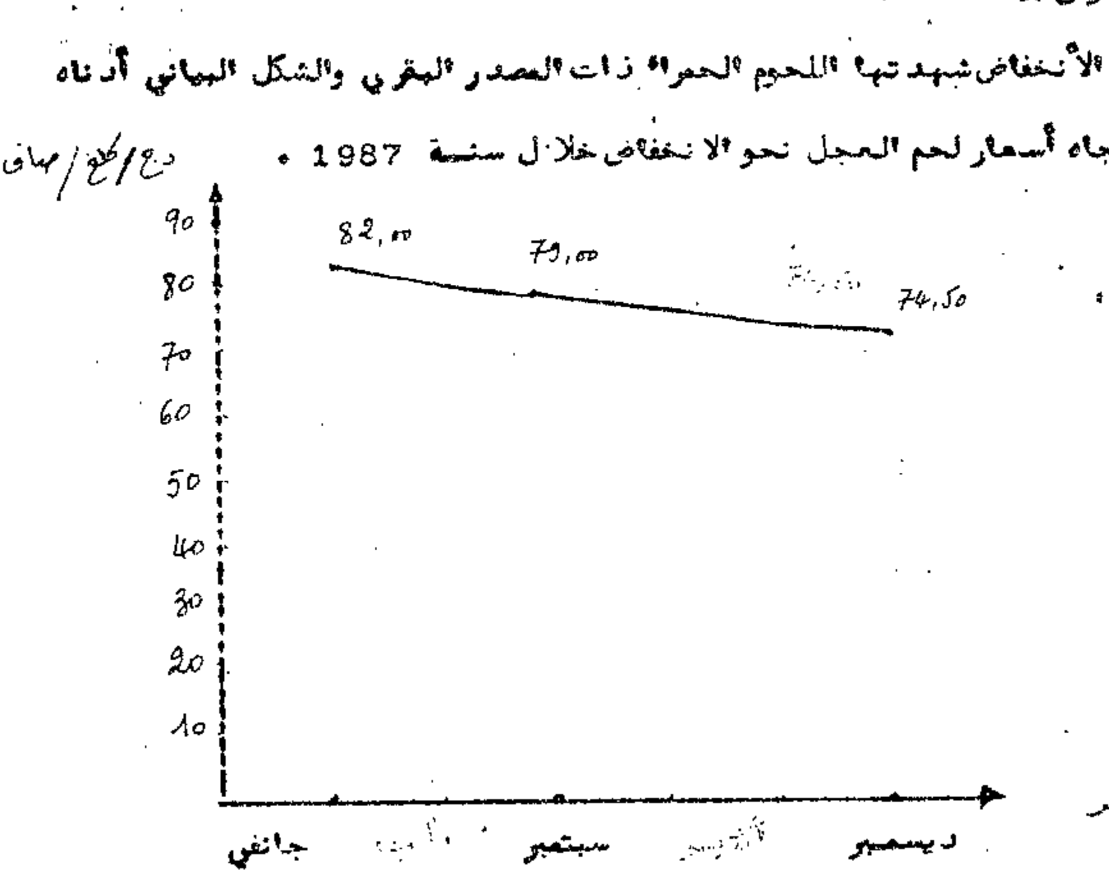
الأشهر

تطور الأسعار حسب الرأس سنـــة 1987 .

ملاحظـــة : اقتصرنا في خط الأشهر على تبيان فقط الأشهر التي تمت عملية الشراء
= = = = = = = =
فيها ، أما الأشهر الأخرى من السنة التي لم تظهر في الخط ، فاما أن تكون تمت عملية تقييم أخرى غير التقييم حسب الرأس أو لم تتم فيهـــا عمليـة الشـــراء اطـلا قـا .

يلاحظ اتجاه سعر لحم الخروف نحو الانخفاض من شهر الى آخر ، وهذا يعكس صعوبة توفير الكلأ للماشية حيث أن المخزونات المتوفرة من السنة السابقة قد أشرفت على نهايتها وأصبح كثير من المربين ينتظرون الغيث من السماء أو التوجه الى السوق السوداء للحصول على حاجيات حيواناتهم من الأعلاف والأغذية بأسعار مرتفعة جدا كما سبق وأن بينا ذلك .

نفس حركة الانخفاض شهدتها اللحوم الحمراء ذات المصدر البقري والشكل البياني أدناه يوضح اتجاه أسعار لحم العجل نحو الانخفاض خلال سنة 1987 .



تطور سعر لحم العجل خلال سنة 1987

<u>المصدر</u> : الديوان الجهوي للحوم الوسط : مصلحة الشراء وزارة الفلاحة بالجزائر 1988 .

ان حركة الانخفاض في الأسعار في أسواق الجملة التي شهدتها نهاية سنة 1987 ، تعود بالدرجة الأولى الى قلة الأعلاف وارتفاع أسعارها بسبب قلة الأمطار المتساقطة في

خريف وشتاء هذه السنة ، رغم ما للصيف من أثر في هذا الأنخفاض والناتج عن ضعف الطلب على اللحم الأحمر ، وإذا كانت أسعار الجملة قد شهدت انخفاضا ، فهل امتد أثر هـذا الأنخفاض الى أسعار التجزئة ، أي تلك الممارسة عند الاستهلاك ، ذلك ماسوف نحاول التعرف عليه في الجزء التالي من هذا البحث .

2.3.3 سوق التجزئة :

لدراسة أسعار التجزئة وتطورها في سوق التجزئة سوف تقتصر على الأسعار الممارسة في الجزائر الكبرى خلال السنوات الخمس الأخيرة (83 - 1987) ولنوعين فقط من اللحوم :

1 - لحم الخروف : فخذ غنمي .

2 - لحم البقر : (فخذ بدون عظم)

وسوف نحاول التعرف على تطور الأسعار الوسيطية خلال السنوات الخمس أولا ثم نتابع التطور من شهر الى آخر خلال كل سنة من السنوات الثلاث الأخيرة . (85 / 87)

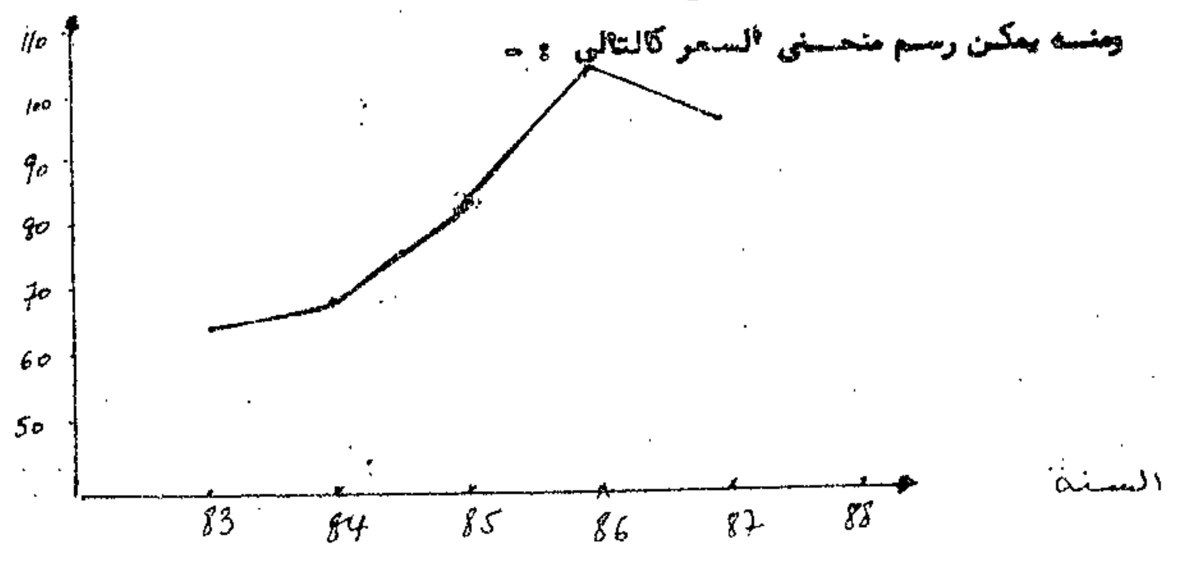
أولا : تطور الأسعار السنوية عند الاستهلاك :

لدينا الجدول التالي لتطور أسعار لحم الفخذ الغنمي

الـ	83	84	85	86	87
الـ	63،97	68،13	81،76	106،22	95،73

الوحدة : دج / كلغ

ومنه يمكن رسم منحنى السعر كالتالي :



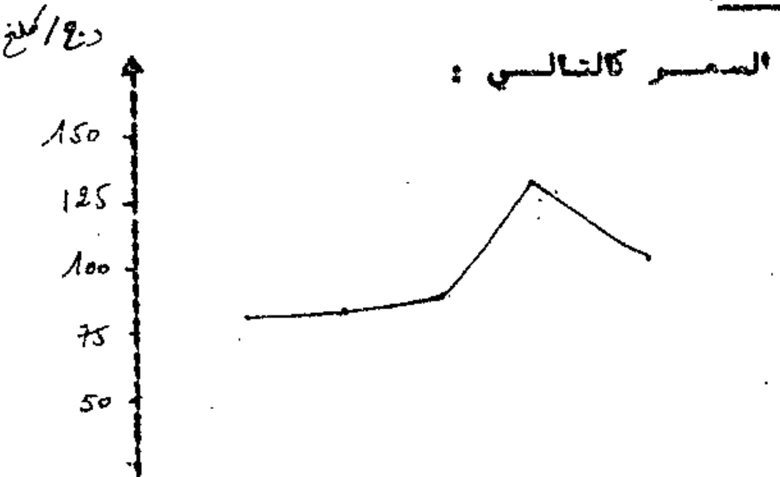
أما تطور الأسعار الوسطية للفخذ البقري

عند الاستهلاك فصورها المنحنى التالـــي .

الوحـــدة : د ج / كلغ

السعـــر	السنـــة
78 ، 69	83
78 ، 75	84
90 ، 59	85
130 ،	86
112 ، 73	87

ومنه يمكن رسم منحنى السعـــر كالتالـــي :



المصـــدر : الديوان الوطني للأحصائيات : تطور الأسعار عند الاستهلاك، الجزائر 1988

نلاحظ من خلال مخططات الأسعار ان اللحوم قد عرفت انخفاضا في سنة 1987 - بالمقارنة مع سنة 1986 في أسواق التجزئة ، ولمزيد من التوضيح نقيم مقارنة بـــين عدة أشهر من السنتين من خلال تطور الأرقام القياسية للأسعار عند الأستهلاك في القطاعين العام والخاص في الجزائر الكبرى دائمـــا .

تطور الأرقام القياسية لأسعار اللحم عند الاستهلاك بين (86 ، 87) .

الشهر / القطاع	جانفي	فيفري	مارس	أوت	ديسمبر
قطاع عام	33،1	33،3	36،2	40،0	+ 1،2
قطاع خاص	29،1	26،9	20،9	- 1،0	-16،3

الوحدة : ٪

تبين من الجدول أعلاه أن الأرقام القياسية للأسعار المطبقة في القطاع العام سجلت ارتفاعات متتالية بين الفترات المتماثلة من سنتي 1986 ، 1987 وذلك الى غاية شهر ديسمبر 1987 الذي لم يسجل فيه الا زيادة طفيفة (٪ 2 ، 1 +) مقارنة بنفس الشهر من سنة 1986 .

أما الأسعار الممارسة في القطاع الخاص ، فيلاحظ أن الاتجاه كان نحو الانخفاض من فترة الى أخرى حتى وصلت الأرقام القياسية للأسعار الى أقل من مستوياتها في سنة 1986 ، حيث انخفضت في أوت 1987 الى (٪ 0 ، 1 -) ، وكان الانخفاض الأكبر قد عرفه شهر ديسمبر (٪ 3 ، 16 -) مقارنة شهر ديسمبر 1986 .

ويعكس هذا الانخفاض الشديد في السعر عند القطاع الخاص الصعوبة التي بدأ يواجهها المربون وكبار التجار في تغذية حيواناتهم فيلجأوا الى السوق للتخلص منها مما أدى الى انخفاض الأسعار عند الاستهلاك ، رغم محاولات القطاع الخاص الاحتفاظ بأسعار في مستوى مرتفع محققا بذلك هوامش ربحية كبيرة نسبيا .

فالجزارون يحاولون دائما تأخير وصول أثر الانخفاض في الأسعار في سوق الجملة الى أسواق التجزئة .

المبحث الرابع : تحليل العلاقة : أسعار - أمطار .

ان جل الدراسات التي قام بها الاقتصاديون عن تشكل أسعار اللحوم الحمراء قد بينت أن المناخ من جفاف وأمطار يؤثر في سعر اللحم ارتفاعا أو انخفاضا .

ففي العام الجيد المعروف بسقوط الأمطار بالكميات الكافية موزعة حسب الزمن والفراغ يحتفظ المربي بأغنامه وأبقاره ويزيد من انتاجه ،لكن عندما تشهد المنطقة التي يتواجد فيها المربي جفافا فانه يضطر أن يتخلى عن حيواناته بأثمان منخفضة نسبيا ،سيما عندما يكون المربي من صغار المنتجين الذين لا يتوفرون على الوسائل التي تمكنهم من مجابهة هذا الوضع الردئ ،كقلة الأعلاف ووسائل التخزين .

فنلاحظ أن السعر يرتفع في العام الجيد وينخفض في السنة المتميزة بالظروف المناخية الصعبة .

وللاطلاع أكثر على تأثير المناخ في تكوين سعر المنتوج الحيواني المتمثل في اللحم الأحمر قمنا بزيارات متعددة الى عدة أسواق للأغنام ،ومن بينها سوق سيدي عيسى خلال سنة 1988 ،وكانت زياراتنا موزعة حسب الفترات التالية ،فصل الشتاء ،فصل الربيع وأثناء شهر رمضان .

سوق سيدي عيسى : تعتبر سوق سيدي عيسى من أكبر الأسواق التي يرتادها المربون وتجار الأغنام ،ويرتبها المتعاملون في مجال نشاط الانتاج الحيواني في المرتبة الثانية بعد سوق حاسي بحبح في الجلفة حيث يدخلها أسبوعيا من 4000 الى 50000 رأس .

ومما يدل على سعة السوق الكبيرة أن معظم ولايات الوطن حتى البعيدة منها

ممثلة في هذه السوق .

فقد أستطعنا أن نتعرف على بائعين ومشترين من عدة ولايات ،ورقلة ،المدية ، تيزي وزو ،بومرداس ،باتنة ،بسكرة ،أم البواقي ،برج بوعريريج ،سيدي بلعباس ، سطيف ،الجلفة ،عين الدفلة ،الشلف ،بجاية ،الجزائر ... الخ .

وقد ساعد موقعها الجغرافي في جعلها مركز وصل بين مناطق الهضاب العليا حيث تقع في الطريق المؤدي الى بوسعادة التي تعتبر بدورها بوابة الصحراء .

ان زيارتنا لهذه السوق وفي نهاية شهر يناير من سنة 1988 واطلاعنا الميداني قد مكننا من اجراء عدة استجوابات مع المتعاملين في هذه السوق والذين يمكن تصنيفهم الى :

فئة المربين : فيما يتعلق بالأسعار ترى هذه الفئة أن أسعار الأغنام قد شهدت في سنة 1987 انخفاضا سيما في نهاية السنة وحسب رأيهم فان الظروف المناخية الصعبة والناتجة عن قلة الأمطار قد أدت الى نقص الأعلاف وارتفاع أسعار أغذية الحيوانات سواء تعلق الأمر بالأغذية الطبيعية كالخرطال والشعير أو تلك التي توفرها الدولة مثل الأغذية المركزة ،مما أدى الى انخفاض أسعار اللحوم في نهاية السنة الماضية (1987) ويتوقع هؤلاء أن سوق الأغنام سوف تشهد ارتفاعا في السعر في الأيام القادمة نتيجة تهاطل كميات من الأمطار حيث سيتوفر الكلأ للماشية .

لكن نظرا لقلة الأمكانيات المتوفرة في تلك الفترة ونظرا لعدم توفر المربين على امكانيات التخزين لهذه الأعلاف بالكمية المطلوبة فان هؤلاء يقتنصون فرصة الأرتفاع القليل في الأسعار للتخلص من قطعانهم سيما أولئك الذين يملكون أعدادا كبيرة ،حيث يفضل هؤلاء الأحتفاظ بعدد يكون في امكانهم الاعتناء به وتسمينه لطرحه في السوق في

الأيـام المقبلة ، خاصة في شهر رمضـان والأعياد الدينية التي تتمعـه كعيد الأضحى وموسم الحـج وعاشـوراء .

والملاحظة العامة هي أن الأسعار سجلت ارتفاعا قليلا بالمقارنة مع الأشـهـر الثلاثة الماضية من سنـة 1987 .

فئـة التجـار : ان الاستجوابات التي تمت مع هذه الفئة قد مكنت من التعـرف على جشع هؤلاء حيث أنهم غير راضين عن الارتفاع الطفيفـي الأسعار الذي شهدتـه سـوق الأغنام في بداية 1988 فحسب هؤلاء فان الشخص الذي يتوفر على امكانيـات من ناحية المأوى والأعلاف فانه من الأفيـد لـه أن يقـوم بعملية شراء مكثفة لأن الأسعار سوف تشهد ارتفاعا في الفترة اللاحقة سيما بعد تغير الأحوال المناخية وسقوط كميـة من الأمطار في شهر جانفي من سنـة 1988 .

ان صغار التجار الذين لا يملكون الغذاء الكافي فانهم يجدون أنفسهم يحققـون معدلات من الربح ضعيفة وغير مرضية اذا قرروا التخلص من ماشيتهم في تلك الفتـرة .

في الأخير وبعد عدة استجوابات مع مختلف الأعوان المتدخلين على مستوى السـوق استطعنا أن نخرج بملاحظتـين أساسيتـين : -

الملاحظة الأولى : هي أن أسعار الحيوانات المعدة للذبح والمنتجة للحوم الحمراء مرتبطة ارتباطا وثيقا بالظروف المناخية فيكفي كمية معينة من الأمطار والثلوج لتجعل الأسعار تزحف نحو الأعلى بسبب الاحجام عن طرح هذه الحيوانات في الأسواق طمعا في الارتفاع أكبر للأسعار سواء تعلق الأمر بالمنتجين المربين أو الوسطـاء .

الملاحظة الثانيـة : هي أن معظم المربين والتجار الوسطاء يشتكون من قلة الأعـلاف

الصناعية التي تحتكر الدولة استيرادها أو انتاجها وبيعها ، وهذا مافتح الباب واسعا أمام المضاربة في أسواق هذه الأغذية وارتفاع أسعارها بشكل يثير القلق لدى المربين والتجار مما ينعكس في نهاية الأمر في ارتفاع تكلفة تربية وتسمين الأغنام والأبقار وما يستتبعه ذلك من ارتفاع في أسعار اللحوم كما أشرنا الى ذلك في المبحث الثالث.

فحسب هؤلاء * لو توفرت هذه الأعلاف الصناعية بالكمية المطلوبة وفي الوقت المحدد فانها يمكن أن تجعل رؤوس الأغنام والأبقار تتوفر في الأسواق بالأسعار المعقولة ولأمكن لسلعة اللحم الأحمر أن تصبح في متناول الطبقات ذات الدخل المحدود .

وحتى نتأكد من صحة هذه الأقوال انتقلنا الى جناح الأعلاف والأغذية ، ولاحظنا فعلا أن أسعار الكلأ مرتفعة فالبوطة الواحدة من الخرطال تراوح سعرها في هذه الفترة بين 80 الى 100 د ج ، أما بوطة التبن فقد كان سعرها يتراوح مابين 40 و 60 د ج حسب النوعية أما عن الأغذية الصناعية ، فكان سعر الكيس الواحد من النخالة 100 د ج ويصل سعر القنطار من الشعير من 450 الى 500 د ج وهي أسعار مرتفعة اذا عرفنا أن الرأس الواحدة من الأغنام تتطلب من 1 الى 2 كلغ من العلف يوميا اذا ماتم تقديم العلف الأصطناعي بمنفرده ومن 5 ، 0 الى 1 كلغ يوميا عندما يتم خلط العلف الاصطناعي بالكلأ الطبيعي .

وعليه فان تكلفة الرأس الواحدة من الأغنام من الأغذية وفي اليوم الواحد يبلغ 5 د ج ، (سعر السوق السوداء) وهي أقل بكثير في حالة توفر هذه الأعلاف والأغذية بأسعار حكومية ، اذ تبلغ هذه التكلفة في المتوسط في القطاع العام 4 ، 1 د ج للرأس الواحدة اذا افترضنا تقديم الشعير لوحده مثلا .

---

* ربطة ، حزمة

اذن من بين الأسباب التي تدفع المربين الخواص الى بيع أغنامهم أو أبقارهم صغيرة وقبل انهاء تسمينها جيدا هو قلة الأغذية .

ففي أوقات الجفاف مثلا تشاهد الأسواق وقد امتلأت بالحيوانات المنتجة للحوم الحمراء رغم هزالتها ، وهذا العرض الوفير في الأسواق يجعل الأسعار تتجه الى الانخفاض .

ففي استقصاء قام به الديوان الوطني للرصد الجوي حول تأثير العوامل الطبيعية في تكثيف الانتاج الفلاحي ، أجمع معظم المربين (أكثر من 90٪ من المستجوبين) على أن سقوط أسعار اللحوم في نهاية سنة 1987 ، كان سببه قلة الأمطار في شتاء هذه السنة . حيث سارع معظم المنتجين والتجار الى التخلص من قطعانهم خوفا من انخفاض شديد في أسعارها مستقبلا بسبب قلة الأعلاف الناتجة عن قلة الأمطار كما ذكرنا .

والجدول التالي يبين تناقص كميات الأمطار للسنوات الثلاث الماضية (1987 ، 1986 ، 1985)

لعينة من ولايات الهضاب العليا أين يتركز معظم النشاط الفلاحي المتمثل في تربية الحيوانات .

حيث يتواجد أكثر من 13 مليون رأس في هذه المناطق .

Office National de la Meteorologie .
Questinnaire de l'énquéte: Risque chimatique et intensification agricole.C.R.E.A.D Algor 1987.

السنة / الولاية	85	86	87
معسكر	2430	489،3	290،2
سطيف	408،9	431،9	319،6
جلفة	363،4	393،3	298،7
البيض	269،8	329،0	228،2
الخيثر	134،5	206،1	139،7

الوحـــــدة : مم و 10 / 1

المصـــدر : الديوان الوطني للرصد الجوي ، وزارة النقـل ، 1988

يلاحظ من الجدول أعلاه أن كمية الأمطار المتساقطة اتجهت نحو الأنخفاض بين سنـــة 1985 و 1987 ،ففي الجلفة مثلا أنتقلت الكمية من 4 ، 363مم في سنة 85 الـــى 7 ، 298 مم سنة 1987 بعد ماشهدت ارتفاعا طفيفا سنة 1986 نفس الشيء يمكن ملاحظته في ولاية البيض وسطيف ،وحتى الولايات التي عرفت زيادة في تساقط الأمطـــار في سنة 1987 فانها تبقى أقل من الاحتياجات النظرية ،ففي دراسة قام " BALDY " ، تبين أن مناطق الهضاب العليا تتطلب سنويا من 450 مم الى 650 مم من الأمطـــار لكي تنمو الأعلاف والحشائش الموجهة لتغذية الحيوانات ،وكذا المحاصيل الزراعيـــة التي تستخدم بقاياها في تسمين الحيوانــات .

CH. BALDY ; contributions à l'étude frequentielle des conditions climatiques leur influence sur la production des principales zones cerealières d'Algerie P.11 M.A ALGER Juin 1974.

أما حاجيات هذه المناطق (1) ، في فصل الخريف فان " BALDY " يرى أن 30 مم في شهر أكتوبر تعد ضرورية ، أما اذا لم تتمكن من الحصول على هذه الكمية في أكتوبر فان 30 مم في نوفمبر تصبح الحد الأدنى وذلك للاستجابة لحاجيات التبخر وتنفس النباتات الصغيرة .

أما في شهر مارس فان احتياجات القمح تقدر بـ 30 الى 45 مم لكي ينمو اذا كان مارس شتائيا .

أما الأعلاف الأولية فتتطلب من 45 الى 60 مم ، وفي الحالة التي يكون فيها مارس ربيعيا فان احتياجات النباتات تزداد وتصبح (45 - 60) مم للقمح ، وحوالي 60 الى 90 مم على الأقل للأعشاب (الأعلاف) .

وواضح من الجدول المرفق أن كل الولايات باستثناء تلمسان لم تأخذ حاجتها من الأمطار في شهر أكتوبر 87 حيث نلاحظ أن الكميات المتساقطة لم تصل الى المقدار النظري الذي يبلغ 30 مم .

نفس الشيء يمكن ملاحظته بالنسبة لشهر مارس ، حيث أن المعدلات في هذا الشهر بعيدة عن المقادير النظرية التي تتطلبها النباتات من حبوب وأعلاف .

أما عند ملاحظة الكميات المتساقطة من الأمطار خلال شهر أفريل ومقارنتها بالاحتياجات النظرية فيتبين أن هذه الكميات بقيت دون المستوى المطلوب ولم تتجاوز 12 مم في معظم المناطق باستثناء الجلفة التي بلغت فيها 22.7 مم ، في حين أن BALDY يقدر هذه الاحتياجات بـ 60 الى 90 مم بالنسبة للأعلاف ، ومن 90 الى 120 مم بالنسبة للقمح لكي تكمل نموها .

---

1) سعيدة ، تيارت ، سهول وهضاب المدية ، سور الغزلان ، سطيف ، سيدي بلعباس ، معسكر ، سهول خميس مليانة ، الجلفة ، وغيرها .

فشهر أفريل يعد حاسما لأنه يعتمد عليه التطور الانتاجي للحبوب ، فالأعـــلاف الأولية الموجهة الى حصاد وحيد (مرة واحدة) في نهاية أفريل لكي تصبح خزانا للمياه تتطلب كميات معتبرة من الأمطار تصل الى 60 مم كحد أدنـى .

ان هذا الأنخفاض من تساقط الأمطار الذي شهدته السنوات الثلاث الأخيرة سيما 1987 قد أثر في تكوين أسعار اللحوم الحمراء نظرا لانخفاض مردودية المحاصيل الــزراعيــة .

وسوف نحاول الآن دراسة العلاقة بين تطور أسعار اللحوم المستهلكة في الجزائر العاصمة وتساقط الأمطار في ولاية الجلفة للسنوات الثلاث الأخيرة ، وتقوم دراستنا هذه على فرضيتين أساسيتين :-

1 - أن أسعار اللحم الأحمر ترتبط في تطورها فقط بالعوامل المناخية وبصفة خاصة الأمطار ، وهذا يعني أننا استبعدنا أثر العوامل الأخرى غير المناخية (تطـــور الدخول ، أسعار السلع الأخرى ، تغير نمط الأستهلاك . . . الخ) .

2 - أن اللحوم الحمراء المستهلكة في الجزائر العاصمة مصدرها ولاية الجلفة باعتبارهـا أقرب ولاية رعوية من الجزائر .

نحاول في البداية التعرف على تطور أسعار اللحم عند الأستهلاك في الجزائر العاصمة ابتداء من سنة 1983 رغم أن دراستنا تهم فقط السنوات : (85 ، 86 ، 1987) ، وهذا لمعرفة تطور الأسعار الهائل الذي عرفتـه العشرية الحالية (79 - 1989) ، نتيجة حرية التسويق التي عرفها القطاع الفلاحي في بداية الثمانينـات .

وعليه لدينا الجـدول التالـي :-

الوحدة : دج / كلغ

السنة / نوع اللحم	79	83	84	85	86	87
لحم الغنم						
فخذ	43،13	63،97	68،13	81،76	106،22	95،73
كتف	43،13	63،97	68،13	81،76	106،22	95،73
لحم البقر						
فخذ	42،41	78،69	78،75	90،45	130،	112،73
صدر	31،45	53،94	53،43	65،45	86،15	——

المصدر : الجزائر بالأرقام - الديوان الوطني للأحصاء - سنة 1987 .

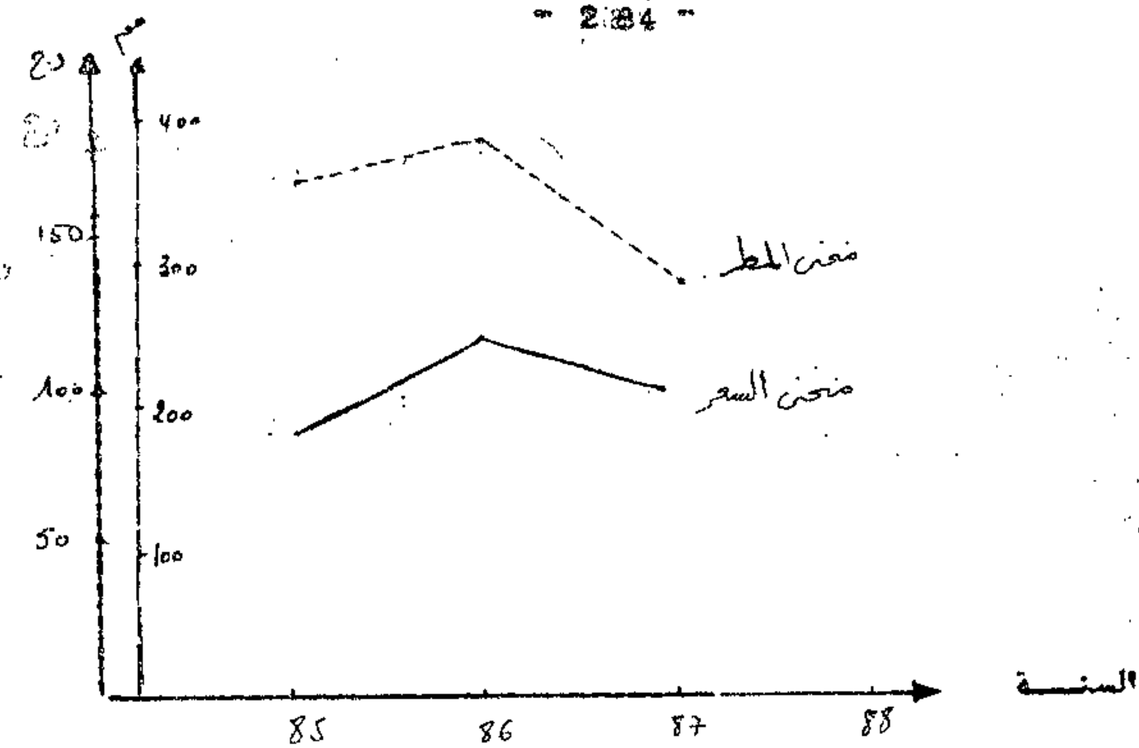
أما من حيث كميات الأمطار المتساقطة في ولاية الجلفة خلال السنوات الأخيرة فيمكن معرفتها من خلال الجدول التالي : -

الوحدة : مم و 10 / 1

السنة	85	86	87
كميات الأمطار السنوية	363،4	323،3	298،7

المصدر : الديوان الوطني للرصد الجوي - وزارة النقل الجزائر 1988 .

وعليه تظهر العلاقة بين تطور أسعار اللحم وتساقط الأمطار في الشكل البياني التالي : -



ولمزيد من توضيح هذه العلاقة أرتأينا رسم منحنى لسعر اللحم المستهلك في الجزائر العاصمة والمعارض في القطاعين العام والخاص ومنحنى كميات الأمطار المتساقطة خلال أشهر السنوات الثلاث الأخيرة وذلك لتبيان الأرتباط بين المتغيرين (السعر والأمطار) .

وهذا من خلال الأستقصاءات التي يقوم بها الديوان الوطني للأحصاء شهريا للتعرف على أسعار الأستهلاك وهذه جداول تبين تطور أسعار اللحم عند الأستهلاك في الجزائر الكبرى في القطاعين العام والخاص .

تطــور أسعــار اللحم عند الاستهلاك في الجزائر الكبرى سنة 1985

القطاع	الأشهر	جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
لحم غنمي	عام	—	—	65	—	65	65	65	65	70	70	80	80
	خاص	—	—	77•65	78•42	78•53	79•64	85•87	86•27	90•75	90•53	85•15	86•13
لحم بقري	عام		—	85•50	—	65	65	65	65	[illegible]	70	70	70
	خاص			85•19	85•23	89•16	87•20	90•97	90•97	97•32	100•97	[illegible]	103•79

المصدر : الديوان الوطني للاحصاء، تطور الأسعار عند الاستهلاك في الجزائـر الكبرى - سنة 1986 .

تطور أسعار اللحم عند الاستهلاك في الجزائر الكبرى سنة 1986

القطاع / الأشهر		جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
لحم غنمي	عام	70	70	70	70.50	71.50	76	82	70.0	90	90	95	85
	خاص	91.14	92.63	95.64	100.43	109.29	109	109.90	116.62	120	119.36	119.30	115.14
لحم بقري	عام	75	75	75	75	75	90	90	90	90	90	90	80
	خاص	104.27	106.45	109.22	113.36	115.25	119.0	121.64	125	134	134.71	136.07	134.43

"المصدر : الديوان الوطني للأحصاء، تطور الأسعار عند الاستهلاك في الجزائر الكبرى .

الجزائر - 1987"

تطور أسعار اللحم عند الاستهلاك في الجزائر الكبرى

سنة - 1987

القطاع / الأشهر	جانفي	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر
لحم غنم - عام	93،17	93،33	95،33	95	98	98	98	98	98	98	98	85
لحم غنم - خاص	117،64	117،57	115،64	116،43	1 17	112،86	113،36	115،43	117،19	117	110،96	96،82
لحم بقري - عام	10225	105	110	1 10	101	10 ،10	95،50	100	100	100	100	100
لحم بقري - خاص	135،86	137،36	136،57	136،57	137،71	137،94	137،14	139،60	140	141،21	140	137،00

المصدر : الديوان الوطني للأحصائيات : تطور الأسعار عند الاستهلاك للجزائر الكبرى

الجزائر 1988

أما من حيث كميات الأمطار المتساقطة في ولاية الجلفة خلال السنوات الأخيرة فيمكن التعرف عليها من خلال الجدول التالــي :

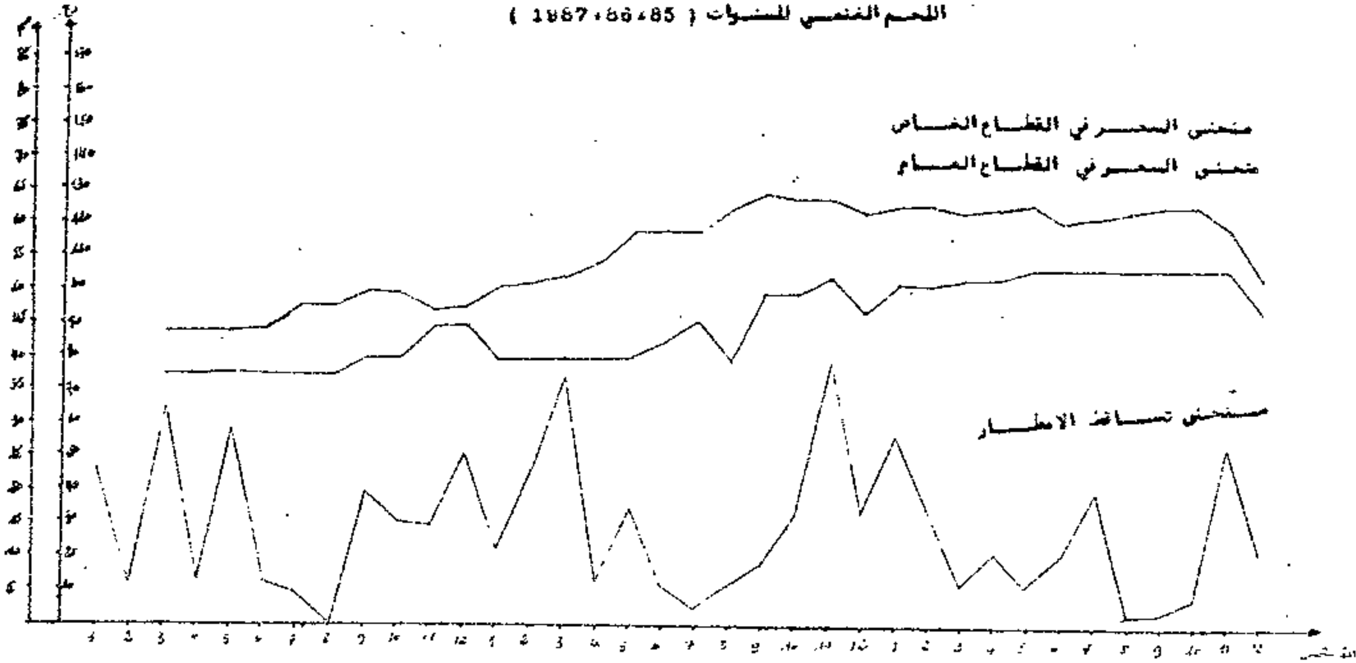
السنة / الشهر	جانفي	فيفري	مــارس	أفريل	مــاي	جوان	جويلية	أوت	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	المجموع
85	48،1	12،0	65،1	13	59،4	13،3	9،7	0،5	89،6	31،7	30،8	51،3	363،4
86	13،3	16،9	75،1	12،8	36،3	12،6	5،5	11،80	18،9	34،9	30،5	34،7	393،3
87	58،5	54،4	13،6	22،7	12،4	21،6	41،4	3،1	3،7	8،6	55،1	23،4	298،7

الوحــدة : مم و 00 / 1

المصــدر : الديــوان الوطــني للــرصــد الجــوي - وزارة النقــل - 1988

وعليه تظهـر العلاقة بين تطور سعر اللحم وتساقط الأمطـار في الشكـل البياني التالـي :

يوضح الرسم أدناه العلاقة
بين تساقط الامطار وتطور أسعار
اللحم الغنمي للسنوات (85، 86، 1987)



سنة 1985 .

أن الكمية المتساقطة من الأمطار خلال شهر جانفي من سنة 1985 ، 1 ، 48 مم وخلال شهر مارس 1 ، 65 مم جعلت الأسعار ترتفع ابتداء من شهر مارس بالنسبة للقطاع الخاص وشهر أوت في القطاع العام وهذا يبين الملاحظة التي أكدنا من خلالها سرعة تجاوب القطاع الخاص في رفع سعر اللحم عندما تسقط الأمطار وبطء استجابة القطاع العام نظرا لسياسة استقرار الأسعار التي يعمل على تحقيقها .

ويلاحظ من الرسم أن أكبر ارتفاع شهده سعر اللحم عند الاستهلاك في القطاع الخاص كان في شهر اكتوبر ليبدأ السعر في الانخفاض بعد مدة وجيزة خلال شهر نوفمبر تحت تأثير قلة الأمطار المسجلة ابتداء من شهر ماي من نفس السنة .

سنة 1986 .

يلاحظ أن أسعار اللحم الممارسة في القطاع العام أكثر استقرارا خلال السنة من تلك الممارسة في القطاع الخاص .

بمعنى أن استجابة القطاع الخاص للظروف المناخية لتغير أسعار اللحم تعد أكثر سرعة في القطاع الخاص ، أما القطاع العام فيحاول تطبيق سياسة تسعيرية تدخل في اطار سياسة اقتصادية هدفها المحافظة على استقرار الأسعار سيما المواد الغذائية لكن التعديلات من حين لآخر تصبح ضرورية عندما تعرف الدخول ارتفاعات معتبرة أو بهدف ترشيد الاستهلاك في مجال ما .

فبالنسبة لسنة 1986 نلاحظ في البداية أن الكميات المتساقطة من الأمطار خلال شهر مارس وهي 1 ، 75 مم قد أدت الى رفع سعر لحم الخروف الى الأعلى 64 ، 95دج .

وأستمر الارتفاع قليلا حتى نهاية السنة حيث أن أمطار الربيع قد جعلت المربين في امكانهم توفير الكلأ لماشيتهم والاحتفاظ بها رغم تعاقب شهور من قلة الأمطار ابتداء من أفريل الى شهر سبتمبر ، ومما زاد في تشجيعهم على هذا الاحتفاظ في نهاية السنة تهاطل كميات من الأمطار (أكتوبر 34 مم نوفمبر 80 مم ، ديسمبر 34 مم .

ان الأسعار قد تستجيب ببطء للتغيرات المناخية عندما يتعلق الأمر بضرورة تخفيضها نظرا للصعوبات المناخية لكنها تستجيب بسرعة باتجاه الارتفاع لمجرد ظهور بوادر تحسن بتساقط كميات من الأمطار والثلوج فيكفي في منطقة رعوية معينة أن تنزل كمية من الأمطار لتعرف السوق الأسبوعية ارتفاعا في سعر اللحم في نفس الأسبوع . لأن الأمطار والثلوج تعني بالنسبة للمربي والفلاح تحسين ظروف التربية الحيوانية من ناحية التغذيـــة .

سنـة 1987 :

ان عدم تجاوب الأسعار لانخفاض الأمطار يمكن أن يظهر جليا في سنة 1987 ، فرغم الجفاف الذي عرفته الأشهر الأولى لهذه السنة ابتداء من فيفري الا أن الكميات من الأمطار التي تساقطت خلال السنة الماضية (1986) قد جعلت المربين وكبار التجار يحتفظون بأغنامهم وهو ما أدى الى استقرار الأسعار في القطاع العام في انخفاضها الطفيف في القطاع الخاص ، وهذا الى غاية نهاية السنة حيث ظهر أثر أشهر الجفاف خلال السنة على انخفاض أسعار اللحوم في القطاعين الخاص والعام نتيجة العرض الوفير الذي بدأت تعرفه أسواق الأغنام والناتج عن صعوبة توفير الكلأ والأعلاف للماشيـــة .

الخاتمة والنتائج :

يعد موضوع تشكل الأسعار من المواضيع الهامة التي ما أنفك الاقتصاديون يتناولونها بالدراسة والبحث، ذلك لحساسية الموضوع والصعوبات التي تواجه الاقتصاديين في التعرف على ميكانيزمات تحديد الأسعار في النظامين الرأسمالي والاشتراكي، ومن ثم رسم السياسة السعرية المناسبة التي تعد وسيلة هامة لتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية.

من هذا المنظور، كانت محاولتنا للتعرف على ميكانيزم تشكل أسعار المنتجات الفلاحية.

ولا نغالي إذا زعمنا أن الأسعار الفلاحية تعد اليوم ذات أولوية في إعطائها العناية المستحقة، في إطار الاهتمام المتزايد بقطاع الفلاحة في بلادنا.

ونعتقد أن تسويق المنتجات الفلاحية وتسعيرها يعتبر من المشاكل التي عانت منها الفلاحة الجزائرية منذ الاستقلال حيث عرفت عدة أنظمة سعرية انتقلت بين فوضى التسعير والنظام المخطط في تحديد الأسعار الذي غطى الفترة (1977 - 1982) ليعرف بعد هذه الفترة قطاع الفلاحة حرية أكبر في مجال التسويق وتحديد الأسعار حيث أصبح المنتجون يتمتعون بكامل الحرية في تسويق منتجاتهم وتحديد أسعارها حسب قوى الطلب والعرض.

وإذا كان الهدف من إطلاق حرية التسويق القضاء على بعض الإجراءات الإدارية

والقيود البيروقراطية التي جعلت كثيرا من المزارع في وضعية عجز مالــــي ، وهذا من أجل تشجيع الانتاج الفلاحي .

فأن حرية التسويق هذه لم تؤد الى الأهداف المرجوة بل بالعكس ساهمــت في شراء بعض التجار الوسطاء الذين أصبح في امكانهم شراء المنتجات قبـــل نضجها من المزارع ثم طرحها في السوق فيما بعد بأسعار خيالية ،بل أن كثيرا من المنتجات كانت تباع مرتين أو أكثر قبل جنيها ،وبذلك أصبحت مهنة الوساطة من النشاطات المربحة على حساب المنتج والمستهلك الذي تضــرر كثيرا من الارتفاع الكبير لأسعار الخضر والفواكه واللحوم الحمراء .

فالمادة الأخيرة أصبحت رغم أهميتها الأستهلاكية بعيدة عن ذوي الدخول المحدودة .

وعليه فمعرفة أسباب ارتفاع أسعار اللحوم الحمراء وتشكيلها يعد الهدف الأساسي الذي تسعى دراستنا الاجابة عليه ،ولم يكن ذلك ممكنا الا بدراسة نظريــة وميدانيــة .

وقد مكننا الجانب النظري من التعرف على مميزات أسواق المنتجــا ت الفلاحية انطلاقا من خصائص هذه الأخيرة ،وأستطعنا أن نميز بين ميكانيزم تسعير المنتجات الفلاحية وميكانيزمات التسعير الأخــرى .

ففي الوقت الذي تعتبر تكلفة الأنتاج أساسا للتسعير للمنتجات غير الفلاحيـــة، حيث تعد هذه التكلفة القاعدة التي يبني عليها السعر ،فان المنتجات الفلاحية لا يمكن

لها أن ترتكز على تكلفة الانتاج كأساس للتسعير ،بل أن ظروف السوق هي التي تحدد المستويات المختلفة من الأسعار .

وعليه فالنتيجة النظرية التي توصلنا اليها هي أن سعر المنتوج الفلاحي هو سعر السوق وليس سعر التكلفة في ظروف سوقية تتميز بالمنافسة .

أما في حالات الاحتكار ،فان السعر الفلاحي يتحدد حسب قوة المحتكر ودرجة تحكمه في السوق ،غير أنه تجب الاشارة أيضا هنا الى أن المحتكر للمنتوج الفلاحي كعارض أو طالب يختلف عن المحتكر في حالة المنتجات الأخرى ،وتبقى لخصائص المنتجات الفلاحية وارتباطها بالعوامل الطبيعية كلمتها في تحديد السعر .

أما دراستنا الميدانية فقد حاولنا الاجابة من خلالها التعرف على العوامل التي تتحكم في تسعير اللحوم الحمراء في بلادنا والأسباب الكامنة وراء اتجاه الأسعار نحو الارتفاع من سنة الى أخرى .

ان تتبعنا لتكوين سعر اللحم من المنتج الى المستهلك قد مكننا من الخروج بالملاحظات التالية :-

<u>أولا</u> : تحكم القطاع الخاص في تربية الحيوانات المنتجة للحوم الحمراء بنسبة شبه كاملة فيما يتعلق بتربية وتسمين الأغنام وبنسبة أقل لكنها معتبرة أيضا في تربية وتسمين الأبقار .

ان هذا التحكم الكبير للقطاع الخاص في الانتاج جعل امكانية تحديد السعر في المنبع أمرا صعبا ،حتى في الفترة التي عرفت بالنظام السعري المخطط ،وبقيت الدولة تحدد

سعر اللحم الأحمر فقط في المصب (سوق التجزئة) .

ثانيا : رغم أن عملية التسويق يتقاسمها القطاع الخاص مع القطاع العام ممثلا في الدواوين الجهوية وهيئات التسويق والتوزيع العمومية ، الا أن تحكم القطاع الخاص في أسواق الجملة جعل اللحم الأحمر يخرج عن القدرة الشرائية لفئة كبيرة من المواطنين ، ولم يحل تدخل هذه الدواوين كوسيط ومنظم لتوفير اللحوم من الحد من ارتفاع الأسعار ، اذ أن دراستنا لأسعار التكلفة على مستوى وحدات التسمين والمجهز بينت أن سعر التكلفة مرتفع جدا ، وأن سبب هذا الارتفاع ليس النفقات التي أضافها الديوان ، لكن ترجع الى أسعار الشراء المرتفعة في أسواق الجملة والمدفوعة الى كبار المربين والتجار المجمعين .

ثالثا : ونظرا لهذا السعر المرتفع جدا عند الانتاج من جهة وتحديد سعر البيع لصالح وحدات التوزيع العمومية مركزيا من جهة ثانية ، فان الديوان يضطر في كثير من الأحيان الى التخلي عن منتجاته لأسعار تقل عن أسعار التكلفة .

ويبقى التساؤل مطروحا في أسباب ارتفاع الأسعار المدفوعة من طرف الديوان الجهوي الى كبار التجار والمجمعين ، أن مرد ذلك بالاضافة الى تحكم القطاع الخاص بصفة شبه كاملة في مرحلة الانتاج ، فان الديوان يجد نفسه من منافسه مع مؤسسات أخرى عند الشراء التي توفد لجانها التقنية لابرام عقود توريد مع المنتجين الخواص . فالمؤسسة الوطنية (   ) تفرض أسعارا مرتفعة نظرا لوضعها المالي الجيد ، والناتج عن استيراد لحوم من الخارج بأسعار منخفضة نسبيا معوضة من خلالها الأسعار المرتفعة المدفوعة في الداخل .

وعليه فان اعطاء الأحتكار في شراء اللحوم للديوان الجهوي يبقى في نظرنا اجراء من شأنه أن يسمح بالقضاء على المنافسة من جانب الطلب ومن ثم تحقيق درجة معينة من استقرار الأسعار في المنبع .

ومن وجهة نظر المنتجين والمجمعين ، فان ارتفاع أسعار البيع يعود الى تكاليف الأنتاج المرتفعة سيما الأغذية التي تشكل النسبة الكبيرة من سعر التكلفة .

ومن هنا يمكن أن نوجع ارتفاع تكاليف الأنتاج الى سببين :

السبب الأول : ويتعلق بتنظيم توزيع الأغذية المركزة والتي تحتكر الدولة أستيرادها وتوزيعها ، حيث يفتقر نظام الحصص الشهرية أو الأسبوعية الى الفعالية ، تحت تأثير قيود بيروقراطية وعدم العدالة في التوزيع ، والا كيف تفسر وجود هذه الأغذية والأعلاف في السوق السوداء ولا تجدها في مراكز التموين التابعة للدولة .

السبب الثاني : ويتعلق بالعوامل الطبيعية والظروف المناخية لقلة الأمطار والثلوج وما ينتج عنها من ضعف في انتاج الأعلاف كالحبوب المخصصة للتسمين ومختلف النباتات الطبيعية .

ولقد نتج عن هذين السببين فعلا ارتفاع في أسعار أغذية الأنعام ، فتكفي الاشارة مثلا الى أن قنطارا من الشعير الذي حدد سعره مركزيا بـ 170 د ج لسنة 1987 يباع في السوق السوداء بـ 450 الى 500 د ج . ويباع الخرطال بـ 400 د ج للقنطار في حين أن سعره الرسمي لا يتجاوز 160 د ج في نفس السنة .

وعند مقارنة تكوين السعر عند الانتاج في القطاع العام والقطاع الخاص تبين أ ن

كلغ واحد (وزن حي) من لحم البقر يكلف 25 د ج في مزرعة تابعة للدولة . في حين يبلغ سعر التكلفة في القطاع الخاص حوالي 39 د ج للكلغ .

لكن هل حقيقة يمكن أن نرجع ارتفاع أسعار اللحوم في أسواق الجملة الى تكاليف الانتاج لوحدها فقط ؟ .

ان استجواباتنا المتعددة مع المربين والتجار الكبار جعلتنا نلاحظ مدى جشع هؤلاء ، اذ أنهم يرفعون الأسعار حتى في حالة حصولهم على أغذية بأسعار معقولة سيما في الفترات التي يشتد فيها الطلب على اللحوم الحمراء كشهر رمضان والأعياد الدينية .

بل يمكن القول أيضا أن السنوات الممطرة والتي تسمح بتوفر الأعلاف الطبيعية تشهد ارتفاعا في سعر اللحم أكثر من السنوات الجافة .

وعليه فان ضرورة تدعيم تدخل القطاع العام في مجال الانتاج تبقى في نظرنا ملحة اذا أريد حقا المحافظة على استقرار أسعار اللحوم الحمراء ، وجعلها في متناول المستهلك ذي الدخل المحدود .

وفي غياب نظام تسعير مخطط يقوم على تدخل قوي للدولة في مجال الانتاج فان أسعار اللحوم الحمراء ترتبط بالظروف المناخية ، خاصة الأمطار ، وذلك ما حاولنا أن نوضحه بدراسة العلاقة القائمة بين تطور الأسعار وتساقط الأمطار في السنوات الأخيرة (85 - 86 - 1987) .

الفهـــــــرس

البــــاب الثـانـــــي

المـــراجـــع

باللغـــة العربيـــة :

1) د . محمد دويدار : في اقتصاديات التخطيط الاشتراكي
المكتب المصري الحديث للطباعة والنشر - الاسكندرية 1967 .

2) د . عبد اللطيف بن أشنهو : التجربة الجزائرية في التنمية والتخطيط
ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 1982 .

3) فتح الله ولعلو : الاقتصاد السياسي - مدخل الدراسات الاقتصادية
دار الحداثة للطباعة والنشر والتوزيع - طبعة ثانية - 1982 .

4) د . محمود ياسين : الاقتصاد الزراعي (ادارة المزارع والتسويق) .
مطبعة خالد بن الوليد (1976 - 1977)

5) د . سعيد النجار : تاريخ الفكر الاقتصادي ، من التجاريين الى نهاية التقليديين
دار النهضة العربية للطباعة والنشر - بيروت 1973 .

6) د . عارف دليلة : أهم التطورات في نظرية القيمة والسعر في الفكر الاقتصادي
البورجوازي والماركسي، منشورات دار حلب . 1979

7) كارل ماركس : الأجور والأسعار والأربـــاح
دار التقـــدم موسكـــو 1974 .

8) خالـــد الحامضي : التخطيـــط الـــزراعي - سنة 1975 .

9) د . رفعـــت المحجـــوب : الاشتراكية - دار النهضة 1968 .

10) مجلـة الجزائر ، الدليـل الاقتصادي والاجتماعي - م و ن أ . سنة 1987

11) جريدة الشعب اليومية 8 ديسمـــبر 1987 .

12) جـريدة المســاء اليوميـة العدد 120 17 - 18 فيفري 1986 .

01- A. Smith : Recherches sur la nature et les causes de richesse des nations. les grands themes, Idées Gallimard. 1979

02- D. Ricardo : Principes de l'économie politique et de l'impot. Galmann Levy 1973.

03- R. Malthus : Principes d'économie politique . Galmann Levy 1969.

04- Emile James : Histoire sommaire de la pensée économique . 4° edition, ED. Montchrestien PARIS 1969.

05- C. Martin : Demande et formation des prix dans la théorie classique, le débat entre Ricardo et Malthus. Cahiers d'économie Politique N°7 P.U.F. 1982.

06- G.Deleplace : Therorie du capitalisme P.U. GRENOBLE 1979.

07- K. Marx : Salaires, prix et profits PARIS 1976 .

08- R. Badouin : Economie rurale Collection "U" Armand colin. PARIS 1971.

09- J. Milhau : Traite d'économie rurale .1R edition P.U.F. 1954.

10- Economie rurale N° 167 . S.F.E.R Mai . Juin 1985.

11- HEADY OF EARL et (autres): L'exploitant agricole face à ses prix de revient. Intercomtinental édition 1965.

12- S. BEDRANI : La politique des prix et des circuits de commercialisation des produis agricole depuis 1962. Cahiers du CREA N° 3 , Année 1977.

13- Fahme (Paule) : Mecanisme et portée des prix dans l'agriculture Algerienne. Memoir D.E.S. 1976.

14- Flaman (Jean Lounis) : La formation des prix des produits agricoles sur le marché Interieur en Algerie. Memoir : D.E.S. 1971.

15- Paul Samuelson : l'économique Tome 2° Armand Colin 1964.

16- J. Bremond et autres : Comprendré les problemes monétaires. Tome I . Dossiers HATIER . PARIS 1979.

17- H. Temmar : Structure et model de develeppement en Algerie. S.N.E.D. 1974.

18- A.A.R.D.E.S : les circuits commerciaux de la viande S.E.P. 1973.

19- Rapport sur la formation des prix en Algerie. Ministere du Commerce. 1982.

20- L'agriculture: Réalités et perspectives M.A.R.A 1980.

21- Questionnaire de lénquête: Risque climatique et intensification agricole O.N.M. CREAD . 1987.

22- Ch. Baldy : Contributions à letude frequentielle des conditions climatiques, leur influence sur la production des principales zones céréalières D'Algerie. Ministere de l'Agriculture 1974.

23- El-Moudjahid (Quotidien) N° 7153 du 13 Juin 1988.